التأثير في الجماهير
عن طريق

الخطابة

تأليف
ديل كارنيجي

ترجمة
رمزي يسي
عزت فهيم صالح

مراجعة
الدكتور ابراهيم جمعه

ملتزم الطبع والنشر
دار الفكر العربي

المطبعة العربية تليفون ٩٠٨٦٣٨

بسم الله الرحمن الرحيم

تقديم

ليس بين فنون الكلام ما ينهض وسيلة للتأثير فى الناس كالخطابة . . عرفها الناس منذ أقدم العصور فى الشرق والغرب . فمارسها اليونان والرومان والعرب فى السلم والحرب ، واستعانوا بها فى الوصول إلى كثير من أهدافهم وجمع شتات قومهم حول كل هدف من هذه الأهداف . .

ولقد وعى التاريخ نخبة ظلت حية على تعاقب الأجيال — من الخطباء الذين تمرسوا بالخطابة وبرزوا فيها . ومما يلاحظ على هذا الفن الكلامى الأصيل أنه كان يزكو ويزدهر حين تلم بالناس الملمات،أوحين يمنى الأمر غالبيتهم أو صفوتهم . ويغنينا مثلا لذلك ثوراتنا السياسية الحديثة فى مصر وما تكشفت عنه من خطباء اهتزت لهم نفوس القوم فى أدنى البلاد وأقصاها ، وكان لعباراتهم أبلغ الوقع وأشد الأثر فى حشد الجماهير تحت راية واحدة ونحو هدف واحد .

ويضيق المقام عن ذكر ما أدته الخطابة فى القديم والحديث من خدمات فى نواحى الحياة الاجتماعية والدينية والاقتصادية . كما سجل التاريخ الأدبى مئات من الخطب البليغة التى رفعت من قدر أصحابها بين بلغاء المتحدثين .

والكتاب على صغر حجمه إنما يبصر قراء العربية بجدوى الخطابة وما أفاده الخطباءمنها من مراكز قيادية وزعامات .

وقد كانت حاجة المكتبة العربية لهذا الجانب من المعرفة أكبر دافع لنا على ترجمة هذا الكتاب الذى كتبه مؤلف ذائع الصيت .

المترجمان

مقدمة

لا يزال اسم ديل كارنيجى مرادفاً لكسب الأصدقاء والتأثير فى الناس ، منذ أن نشر كتابه « كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر فى الناس » الذى يعد من أروج الكتب وأكثرها ذيوعاً . ولكن كتابه هذا الذى أشرنا إليه لم يكن أول ما كتب كارنيجى ، فقد أخرج فى سنة ١٩٢٦ كتاباً بعنوان « الخطابة وأثرها فى رجال الأعمال » الذى لا يزال يعد مرجعاً فى فن الخطابة حتى يومنا هذا ، بل إنه أهم كتاب فى معهد كارنيجى الذى طبقت شهرته الآفاق . وبخاصة ما يتصل منه بتأثير الكلام وبالعلاقات الإنسانية .

ويستعان بهذا الكتاب فى تدريس الخطابة بجمعية الشبان المسيحية، وقد بيع منه حتى الآن ما يقرب من مليون نسخة ، كما ترجم إلى عشرين لغة تقريباً من اللغات الحية وبلغ ما بيع من الطبعات الأجنبية آلاف النسخ ، على الرغم من أنه ليس من الكتب التى تهتم بها غالبية القراء .

وقد عرض بعض الناشرين علىّ منذ شهور فكرة إخراجه فى طبعة شعبية تشبه طبعة « كتب الجيب » نظراً لما ينتظر أن تحققه هذه الطبعة الرخيصة الثمن من رواج، وذلك حين شعر الناشرون بما شعر به ، من الآراء المفيدة التى يحتويها هذا الكتاب فى كافة مناحى حياتنا اليومية .

إن معهد كارنيجى قد استطاع أن ينشر فلسفته فى جميع أنحاء العالم حتى أصبح عدد طلابه يزيدون على ٧٠٠ ألف طالب . ومنهج هذا المعهد يساعد طلابه على الوصول إلى مزيد من الشجاعة والحياة السعيدة المثمرة عن طريق استثارة المزايا الكامنة فى نفوسهم .

والـكتاب الذى بين يديك « كيف تنمى الثقة بنفسك وتؤثر فى الناس عن طريق الخطابة » تضم دفتاه كلمات حـكيمة طالما أعانت طلابنا على بلوغ أهدافهم . ولقد أدركت بعد قراءتى الثانية لهذا الـكتاب فى الشهور القليلة الماضية مدى ما احتواه من قواعد سليمة للتغلب على الخوف واكتساب الثقة بالنفس .

وقد عززت هـذه القواعد بالتطبيقات والمقترحات العملية ، مما يساعد كل شخص على مواجهة الناس أفراداً وجماعات ، والتحدث إليهم بالطريقة المقنعة .

وإنى لآمل أن يفيد من هذا الـكتاب قراء جدد ، كما أفاد منه طلاب معهد كارنيجى على مدى لسنوات الثلاثين الماضية .

دورثى كارنيجى

الفصل الأول

تنمية الشجاعة والثقة بالنفس

بلغ عدد الأعضاء الذين يدرسون فن الخطابة فى الجماهير وفقاً للطرائق التى وضعتها ، أكثر من نصف مليون رجل وامرأة . ولقد سجل كثيرون من هؤلاء حقائق شرحوا فيها السبب الذى جعلهم يقبلون على هذا اللون من التدريب ، وماذا كانوا يأملون أن يحققوا من ورائه . وكان طبيعياً أن تختلف طريقة تعبيرهم، ولكن مما يبعث على الدهشة أن الرغبة الأساسية التى أبدوها فى خطاباتهم كانت واحدة ، فقد كرر الواحد منهم بعد الآخر قوله : « حين دعيت للخطابة شعرت بخجل شديد واجتاحنى الخوف حتى أننى لم أستطع أن أفكر بصفاء ، ولا أن أركز ولا أتذكر ما كنت قد اعتزمت قوله . فأنا أريد أن أكتسب الثقة بالنفس والاتزان والقدرة على التفكير ورسوخ القدم ، وأرغب فى أن أجمع أفكارى وأرتبها ترتيباً منطقياً ، كما أرغب فى أن يكون بوسعى أن أقول ما أريد قوله فى وضوح وإقناع فى حضرة مجموعة من أصحاب الأعمال ، أو فى ناد من النوادى أو نفر من المستمعين » وقد كرر آلاف من الناس مثل هذه الاعترافات .

ولنذكر حالة ملموسة : منذ سنوات التحق ببرنامج مخاطبة الجماهير فى فيلادلفيا شخص يدعى « د . و . جنت » ، ولم يمض طويل وقت على افتتاح الموسم حتى دعانى لتناول الغداء بنادى مانيوفكتشرز (Manufactures) وكان رجلا متوسط السن يحيا دائماً حياة نشيطة ، وكان يرأس مؤسسته الصناعية الخاصة كما كان رائداً فى الأعمال الكنسية وضروب النشاط العلمانى . وبينما كنا نتناول الغداء فى ذلك اليوم انحنى على المائدة وقال : « لقد دعيت مرات كثيرة للتحدث إلى جماعات مختلفة ، ولكن لم أستطع مطلقاً أن أفعل ، فارتبكت ارتباكا شديداً وأصبح عقلى صفحة بيضاء ، ولذلك طلقت الحديث فى الجماعات طلاقاً بائناً طوال

حياتى . ولكنى الآن أرأس مجلس الكلية ولا بدّ لى من حضور اجتماعات هذا المجلس ، ولا بد لى من إلقاء كلمة ، فهل تظننى مستطيعاً أن أتعلم الحديث فى هذه السن المتقدمة ؟ » فأجبته « هل هو مجرد ظن يا مستر جنت ؟ إننى أعلم يقينا أنك تستطيع ، بل وأعلم أنك تقدر إذا ما تدربت واتبعت التوجيهات والتعليمات » .

وكان يود أن يصدق ذلك ، ولكن الأمر كان يبدو مبنياً على أمل واسع وتفاؤل كبير فأجاب « أخشى أن يكون ذلك مجرد تلطف منك وأنك تقصد مجرد تشجيعى » .

وبعد أن أتم تدريبه انقطعت الصلة بيننا وقتاً ما ، ثم تقابلنا أخيراً وتناولنا الغداء معاً مرة أخرى فى نادى (مانيوفكتشرز) وجلسنا فى نفس الركن على نفس المائدة التى جمعتنا فى المناسبة الأولى ، وحين ذكرته بمحادثتنا السابقة سألته عما إذا كنت مبالغاً فى ثقتى آنئذ . فأخرج من جيبه مذكرة ذات غلاف أحمر وأطلعنا على بيان بأحاديث وتواريخ كان قد أثبتها واعترف لى قائلا : « إن القدرة على عمل ذلك والشعور باللذة عند العمل ، والخدمة التى يمكن أن أقدمها للجماعة ، تعد من أعظم مفاخر حياتى » .

وكان هناك مؤتمر لنزع السلاح عقد قبل ذلك بقليل فى مدينة واشنجتن ، فلما أذيع أن رئيس الوزارة البريطانية كان ينوى حضور هذا المؤتمر أبرقت إليه جماعته المعمدانيين (١) فى فيلادلفيا يدعونه إلى إلقاء كلمة فى حفل شعبى كبير يقام فى مدينتهم وقد أخبرنى مستر جنت أنه هو نفسه الذى وقع عليه الاختيار من بين جميع المعمدانيين فى تلك المدينة لتقديم رئيس الوزراء إلى الحاضرين . .

وكان هذا هو الرجل الذى جلس على نفس المائدة منذ أقل من ثلاث سنوات يسألنى فى وقار إذا كنت أظن أنه يستطيع أن يتحدث إلى الجماهير .

---

(١) طائفة دينية منبثقة من المسيحية ، وهى لا تقوم بتعميد أبنائها قبل سن البلوغ .

فهل كانت السرعة التى راض بها قدرته على الحديث غير عادية ؟ لا ، مطلقاً . لقد كانت هناك مئات الحالات المشابهة ، ولنضرب مثلا بحالة مشابهة حدثت منذ سنوات : طبيب من بروكلين ولنطلق عليه دكتور « كورتيز » ، قضى الشتاء فى فلوريدا بالقرب من ساحات التدريب فى (جيانتش Giants) . ولما كان من المتحمسين للعبة البيسبول ، فكثيراً ما كان يذهب لمشاهدة التدريب ، وأصبح بمضى الوقت صديقاً حميا لأفراد الفريق ، وكان يدعى إلى حضور المآدب التى تقام لتكريمهم .

وحدث فى حفلة ما بعد تقديم القهوة و (المكسرات) أن دعى عدد كبير من كبار الضيوف (لإلقاء كلمات) ؛ وعلى حين فجأة ودون انتظار سمع الشخص المنوط به تقديم الضيوف يقول : « معنا الليلة طبيب وسأطلب إلى الدكتور « كورتيز » أن يحدثنا عن صحة لاعبي البيسبول .

فهل كان كورتيز مستعداً ؟ طبعاً ، فقد كان لديه خير استعداد فى الدنيا : لقد درس علم الصحة وزاول العلاج لأكثر من ثلث قرن ، فكان يمكن أن يجلس فى مقعده ويتحدث عن الموضوع طوال الليلة إلى الشخص الذى يجلس إلى يمينه أو يساره ، ولكن وقوفه وإلقاءه نفس هذه المعلومات ، حتى على عدد أقل ، كان يعنى شيئاً آخر ، شيئاً يشل التفكير . فالقلب تضاعفت ضرباته لمجرد التفكير فى ذلك ، إذ لم يسبق له فى ماضى حياته أن ألقى حديثاً ولذا تبخرت كل فكرة كانت لديه فى تلك اللحظة .

فماذا يفعل إذن ؟ إن الحاضرين يصفقون . والجميع يحدقون فيه النظر ، فهز رأسه ، ولكن لم يزدهم ذلك إلا إمعاناً فى التصفيق لتعزيز هذا الطلب ، وتعالت الصيحات المصرة مطالبة بحديث الدكتور كورتيز .

وأصبح فى الواقع فى حال يرثى لها ، فهو يعرف أنه لو وقف فلابد أن يخفق ، وأنه سيعجز حتى عن إلقاء ست جمل . وهكذا نهض وأدار ظهره لأصدقائه

وسار فى صمت إلى خارج الغرفة وقد ارتبك ارتباكا شديداً وشعر بالمذلة والمهانة.

ولم أدهش كثيراً : أن أجد ، أن أول شيء كان عليه أن يعمله بعد عودته إلى بروكلين هو أن يدرس منهج مخاطبة الجماهير ، فهو لم يعد ينتظر أن يقف مرة أخرى جامداً أبكم .

وكان من ذلك الطراز من الدارسين الذين يبتهج بهم أستاذهم : كان فى لهفة عارمة ، شديد الرغبة فى أن يستطيع إلقاء الخطب ، وكان مندفعاً بكل قلبه إلى ذلك ، يعد كلماته بغاية الدقة ويلقيها بكل إرادته ، ولم تفته محاضرة واحدة من محاضرات المنهج .

وكان يقوم بالضبط بما ينتظر أن يقوم به مثلا هذا الطالب عادة وقد تقدم بسرعة أدهشته وفاقت كل ما كان يأمله ، وبعد المحاضرات التمليلة الأولى هدأ قلقه وتزايدت ثقته بنفسه شيئاً فشيئاً ، وأصبح بعد شهرين نجماً بين المتحدثين فى الجامعة وسرعان ما كان يقبل الدعوات للتحدث فى أماكن أخرى ، ويحب الشعور بالبهجة الذى تضفيه الخطابة والامتياز ، وما يجلبه هذا كله من أصدقاء آخرين .

وقد دعا أحد أعضاء لجنة الحزب الجمهورى لمدينة نيويورك الدكتور كورتيز إلى العمل على كسب هذه المدينة إلى جانب الحزب ، وذلك بعد أن سمع إحدى خطبه العامة ، وكم تكون دهشة ذلك السياسى لو أدرك أن هذا الخطيب غادر اجتماعا عاما منذ عام فقط وقد تملكه الخجل والارتباك لأن لسانه أصابه عىّ الخوف من الجمهور .

إن الثقة بالنفس والشجاعة والقدرة على التفكير الهادىء الصافى أثناء الحديث إلى جماعات من الناس لا تبلغ فى صعوبتها عشر معشار ما يتخيله الناس ، فهى ليست هبات تمنحها العناية الإلهية لعدد قليل من الموهوبين ، بل هى أشبه ما تكون

بالقدرة على لعبة الجولف ، فأى شخص قادر على تنمية قدرته الكامنة ما توافرت له الرغبة فى هذا .

فهل هناك أى تعليل لعجزك عن التحدث واقفاً أمام الحاضرين كما لو كنت تتحدث جالساً ؟ لا شك أنك تدرك عدم وجود أى سبب ، والواقع أنه يجدر بك أن تفكر بصورة أخرى حين تواجه الجماعة فينبغى أن يحفزك وجــودهم وينهض بك ، وكثيرون من الخطباء يؤكدون لك أن وجود عدد كبير من المستمعين إنما يعد حافزاً وملهما يدفع عقولهم إلى أداء وظائفها بصورة أوضح وأدق. فى مثل هذه المواقف تنساق إليهم الآراء والحقائق والأفكار التى لا يعرفون أنها ملك يمينهم كالدخان ، على حد قول هنرى وارد بيتشر ، فما عليهم إلا أن يمدوا أيديهم إليها لاقتناصها ، وينبغى أن يتوقف هـذا على خبرتك ، ومن المحتمل أن يتهيأ لك هذا إذا تدربت وواظبت .

ومع ذلك فأكثر من هـــذا أنك تستطيع أن تتأكد منه تأكداً مطلقاً ؛ فالتدريب والممارسة لا شك يبعدان عنك الرهبة من السامعين ويمدانك بالثقة بالنفس والشجاعة التى لا تبارى .

لا تتوهم أن حالتك غير عادية أو شاذة ، بل إن أولئك الذين أصبحوا فيما بعد أفصح المتحدثين فى جيلهم كانوا فى مستهل حياتهم العملية مصابين بهـذا الخوف الأعمى والخجل .

وقد اعترف (وليام يانتجزبريان) وهو من فرسان هذا الميدان المدربين أن ركبتيه كانتا تصطكان فى محاولته الأولى .

وشعر مارك توين فى أول مرة وقف فيها ليحاضر ، كأن فمه مملوء بالقطن ، وأن نبضه سريع كما لو كان فى مسابقة للفوز بالـكأس .

واستولى جرانت على (فيكسبرج) وقاد إلى النصر جيشاً من أعظم جيوش

العالم حتى ذلك الوقت ؛ ومع ذلك فيعترف بأنه حين حاول التحدث إلى الجمهور شعر بشيء شبيه بالاختلال الحركي .

وظل المرحوم جان جوريه وهو أقوى متحدث أو خطيب سياسي أنجبته فرنسا في جيله . . ظل معقود اللسان قرابة عام في مجلس النواب قبل أن يستطيع استجماع شجاعته لإلقاء أول حديث له .

وقد اعترف لويد جورج قائلا « إن أول مرة حاولت فيها إلقاء حديث عام كنت في حال من الشقاء ، وليس هذا مجرد تشبيه ، ولكنه الحق بعينه فقد تيبّس لساني في سقف حلقي ، فلم أستطع أن أنطق بكلمة واحدة .

وألقى جون برايت الإنجليزي المشهور الذي دافع في انجلترا إبان الحرب الأهلية عن قضية الاتحاد وتحرير العبيد حديثه الأول أمام جماعة من القرويين تجمعوا بإحدى المدارس ، وكان يحس بخوف شديد وهو في طريقه إلى ذلك المكان مشفقاً على نفسه من الإخفاق ، وقد أوصى صديقاً له بالتصفيق كلما بدت عليه أثناء حديثه بادرة من الاضطراب العصبي . وكان تشارلز ستيوارت بارنل القائد الإيرلندي الشهير يشعر بالتوتر العصبي الشديد في مستهل حياته الخطابية ، وكثيراً ما كان يقضم أظافر أصابعه حتى غاصت في لحمه ونزفت دماً .

يقول دزرائيلي إنه كان يفضل أن يقود فرقة من الفرسان على أن يواجه مجلس العموم عندما كان عليه أن يفعل ذلك لأول مرة في حياته ، وقد منيت تجربته الأولى بإخفاق مخزٍ ، وحدث مثل هذا لشريدان .

الواقع أن كثيرين من مشاهير الخطباء في إنجلترا كان موقفهم مخجلا في بداية حياتهم البرلمانية حتى لقد ساد هناك شعور في البرلمان يميل إلى عدم اعتبار الحديث الأول معياراً دقيقاً لنجاح الشاب الذي يلقيه ، ولذا ننصحك أن تكون شجاعاً قوي الجنان .

وبعد أن يراقب المؤلف عمل الخطباء ويقدم لهم شيئاً من العون لاستكمال تقدمهم ، يشعر دائماً بالسرور حين يرى قدراً معيناً من الزهو والاندفاع عند الخطيب فى بداية حياته الخطابية .

وهناك مسئولية معينة تتصل بالخطابة حتى ولو كانت موجهة إلى نحو ٢٥ من الرجال والنساء فى اجتماع خاص بالعمل . . . عناء خاص . . وهزة خاصة . . وإثارة خاصة فعلى المتكلم أن يتحكم فى أعصابه إلى حد ما . ولقد قال شيشيرون الخالد منذ ألفى عام « إن الخطب العامة التى تستحق الذكر تتميز بشىء من التوتر العصبى »

وكثيراً ما يشعر الخطباء نفس هذا الشعور حتى وهم أمام المذياع : « رهبة الميكروفون » كما يسمونها . وعندما أذاع شارلى شابلن على الأثير سجل كل حديثه كتابة . ولاشك أنه شخص تعود التحدث إلى النظارة ، ثم طاف بهذه البلاد عند عودته سنة ١٩١٢ بقطعة تمهيدية من المسرحيات الاستعراضية اسمها «ليلة فى قاعة موسيقى » . وكان قبل ذلك يعمل على مسرح رسمى فى انجلترا ، ومع ذلك فإنه عندما دخل غرفة التسجيل « المبطنة »وواجه الميكروفون انتاب معدته شعور شبيه بشعور من يعبر المحيط الأطلنطى أثناء عواصف شهر فبراير .

ومر جيمس كيروود وهو من مشاهير مديرى السينما بما يشبه هذه التجربة ، فقد اعتاد أن يكون نجما فى حلبات الخطابة ، ولكنه حين خرج من غرفة الإرسال بعد إلقاء كلمته على السامعين الذين لم يرهم ، كان العرق يتقطر من حاجبيه وصرح بقوله : « إن ليلة الافتتاح فى برودواى لا يمكن أن تقارن بأى شىء آخر » .

وبعض الناس يواجهون دائماً قبل بدء حديثهم مباشرة هذا الشعور بالخجل ، بصرف النظر عن كثرة ممارستهم للخطابة ، ولكنهم بعد ثوان قلائل من وقوفهم يتلاشى هذا الشعور .

وحتى لنكولن نفسه، كان يشعر بالخجل فى اللحظات الأولى من بدء حديثه. وتقول «هرندن»: «كان يبدو من العسير أن يلائم بين موقفه وبين ما يحيط به، وقد ناضل بعض الوقت تحت وطأة شعور ظاهر من التردد ورهافة الإحساس فكان يزداد ارتباكه من جراء هذا الشعور. وكثيراً ما رأيت هذا من مستر لنكولن وأشفقت عليه أثناء تلك اللحظات. كان صوته عند بدء الحديث شبيهاً بالولولة والصياح لا يروق للأذن، وكان يبدو كل شىء فى غير صالحه.. طريقته وسلوكه، ووجهه الأصفر القاتم المغضن الجامد، ووقفته الشاذة وحركاته المترددة. ولكن هذا كله لا يلبث إلا وقتاً قصيراً ثم يختفى». وبعد لحظات قلائل يعود فيسيطر على موقفه وحرارته وحماسته وتبدأ خطبته الحقيقية.

قد تكون تجربتك أنت من هذا الطراز.

ولكى تستفيد من جهودك أكبر فائدة، وتصبح محدثاً مفوّها بين الجماهير. ثم لكى تصل إلى ذلك بسرعة، يجب أن تتهيأ لك عناصر أربعة:

أولا: إبدأ برغبة قوية عنيدة.

وهذا أهم كثيراً مما قد تظن، فلو افترضنا أن معلماً استطاع فحص عقلك وقلبك الآن، وحدد أعماق رغباتك، فإنه ليستطيع التنبؤ فى شىء من الثقة بمدى ما يمكن أن تحققه من نجاح. فإن كانت رغبتك هزيلة متراخية فإن محصولك من النجاح سينحو هذا النحو. أما إن كنت تلاحق موضوعك بعناد وفى نشاط القط يطارد الفأر فلن يقهرك شىء مطلقاً تحت قبة السماء.

وإذن فعليك أن ترفع من حماستك تجاه هذه الدراسة الذاتية وتعدد منافعها، وتأمل فيما يمكن أن يعنى بالنسبة لك مضاعفة ثقتك بنفسك وقدرتك على الحديث المقنع بين الجمهور، وفكر فيما يعنى وما ينبغى أن يعنى مقدراً بالدولارات والسنتات. فكر فيما يعنى بالنسبة لك من الناحية الاجتماعية، وما يضمه إليك من الأصدقاء، وما يمنحك من نفوذ شخصى، ومن قدرة على التصور والقيادة...

إنه يهيء لك القيادة بأسرع من أى نوع آخر من أنواع النشاط التى تفكر فيها أو تتصورها .

يقول « شونسى م . ديبيو » : « ليست هناك كفاية أخرى يمكن لرجل أن يتملكها تستطيع أن تهيء له العمل وتضمن ذيوع اسمه كالقدرة على الحديث الذى يرضى الناس » .

ولقد قال فيليب د . آرمور بعد أن جمع الملايين : « كنت أفضل أن أكون خطيباً مفوهاً على أن أكون رأسمالياً عظيما »

إنه منال يتوق إليه كل متعلم تقريباً . ولقد وجدت بين أوراق أندرو كارنيجى بعد وفاته ، خطة مرسومة لحياته منذ أن كان فى الثالثة والثلاثين من عمره ، وكان يشعر حينذاك أنه فى مدى عامين سيستطيع تنظيم أعماله بحيث يصبح لديه دخل سنوى ثابت يقدر بخمسين ألف دولار ، ولذا افترض أنه سيتقاعد فى سن الخامسة والثلاثين ، وحينئذ يلتحق بجامعة أكسفورد ليحصل على تعليم كامل « ويولى الخطابة فى الجماهير عناية خاصة » .

فكر فى بهجة الرضا والسرور التى تنبثق من ممارسة هذه القدرة الجديدة ، فلقد طاف المؤلف بجزء ليس بالصغير من هذا العالم ومرت به تجارب كثيرة منوعة فلم يجد لذة داخلية مباشرة ودائمة يمكن مقارنتها بالوقوف أمام المستمعين وحملهم على التفكير فى آرائك غير أشياء قليلة . إنها تمنحك معنى القوة وتهبك الشعور بالسلطان ، وتحفز اعتدادك باكتمال شخصيتك ، بل تضعك فى مرتبة عالية فوق أقرانك . . إن فيها لسحراً وحماسة لا يمكن أن تنسى . ويعترف أحد الخطباء قائلا : « قبل مضى دقيقتين من بدء الحديث أفضل أن أجلد على أن أبدأ ، ولكن قبل نهاية الحديث بدقيقتين أفضل أن أقتل بالرصاص من أن أتوقف عن الكلام » .

الناس تخور عزائمهم ، ويتهاوون على جانب الطريق لدى قيامهم بمجهود ما ،

ولذلك يجب ان تفكر على الدوام فيما ستنكشف عنه هذه المهارة بالنسبة لك حين تصل رغبتك إلى أعلى درجات الحماسة ... يجب أن تبدأ هذا البرنامج بحماسة تحملك فى طريق النجاح إلى النهاية ، وخصص لنفسك ليلة معينة من الأسبوع لقراءة هذه الفصول . وقصارى القول يسّر أمر انطلاقك قدر ما تستطيع ، وعسر امر تراجعك قدر ما تستطيع .

ماذا فعل يوليوس قيصر عندما ابحر من بلاد الغال عبر الخليج ، ونزل بفرق جيشه على ارض انجلترا ؟ لقد قام بعمل بارع كل البراعة : اوقف جنوده على جروف دوفر الطباشيرية ، وتطلعوا تحتهم على عمق مائتى قدم إلى الأمواج ، فراوا ألسنة اللهب الحمراء تقضى على كل سفينة من السفن التى حملتهم عبر الخليج... لقد اصبحوا فى بلاد العدو وقد ذهبت آخر رابطة تربطهم بالقارة ، واحترقت آخر وسائل ارتدادهم إليها ، ولم يبق لديهم غير شىء واحد : هو التقدم والانتصار . وهذا ما فعلوه بالضبط — كانت هذه روح قيصر الخالد ، فلماذا لا تكون روحك هكذا فى هذه الحرب للقضاء على اى خوف اخرق من جمهور الحاضرين ؟

ثانيا : تأكد على وجه الدقة مما تريد التحدث عنه .

مالم يفكر الشخص وينظم حديثه ، ويعرف ما يريد قوله ، فإنه لا يستطيع ان يشعر بالهدوء حين يواجه المستمعين ، بل يكون أشبه بالأعمى يقود أعمى ، وفى مثل هذه الظروف ينبغى أن يخجل المتحدث إليك ويلوم نفسه على إهماله .

كتب تيدى روزفلت فى مذكراته يقول : « لقـــد انتخبت فى المجلس التشريعى فى نهاية سنة ١٨٨١ فوجدت نفسى أصغر رجل بين الهيئة ، وصادفت صعوبة كبرى فى تعلم الخطابة ، فكان مثلى مثل جميع الأعضاء الشبان غير المدربين . ولقد أفدت كثيراً من نصيحة قروى عجوز ثاقب النظر . وكان يشرح دون قصد قصة دوق ولنجتون الذى كان هو نفسه يتحدث عن شخصية اخرى ، فجرت النصيحة على الوجه التالى : « لا تتكلم حتى تتأكد من وجود شىء تستطيع ان تقوله ، وتعرف ما هو بالضبط ، وحينئذ تستطيع أن ان تقوله وتجلس .»

لمدة ثلاثين ثانية قبيل مواجهة السامعين يزيد من كمية الأوكسجين ، وبالتالى يبهجك ويمنحك الشجاعة .

لقد جبل الناس دائماً على الإعجاب بالشجاعة فى كل عصر وفى كل جو ، ولذا فلا أهمية لدقات قلبك تحت صدرك ، بل سر منتصباً فى شجاعة ، وقف راسخاً ، كأنك تحب الشجاعة .

انصب قامتك ، تفرس فى أعين سامعيك مباشرة ثم تكلم فى ثقة كأن لك ديناً على سامعيك . تخيل أن الأمر كذلك ، وتصور أنهم إنما اجتمعوا هنالك يرجونك مهلة أخرى لدفع دينهم . إن الأثر النفسى سيكون ذا نفع كبير لك .

لاتفك ولا تربط أزرار سترتك بعصبية وتلعب بمسبحتك وتتحسس بيديك ، فإن كان لابد لك أن تتحرك حركة عصبية فضع يديك وراء ظهرك حيث تستطيع أن تفتل أصابعك دون أن يراك أحد .

ليس من الخير للخطيب — كقاعدة عامة — أن يختفى وراء الأثاث ، ولكن قد يمدك بشىء من الشجاعة فى المرات القلائل الأولى ، أن تقف خلف نضد أو مقعد وتقبض عليه أو تضم راحة يديك على قطعة نقود .

ماذا فعل تيدى روزفلت لتقوية شجاعته البارزة واعتماده على النفس ؟ هل حبته الطبيعة بنوع من روح المخاطرة والجسارة ؟ لا ، مطلقا ، إنه « كان صبياً مروضاً حيياً » ويعترف فى مذكراته الخاصة بقوله : « كنت شاباً عصبياً قليل الثقة فى جرأتى فى بادىء الأمر ، فكان على أن أدرب نفسى بمشقة وجهد ، لا من الناحية البدنية فحسب ، ولكن من الناحية الروحية والعقلية أيضاً » .

ولحسن الحظ أنه قال كيف استطاع أن يحصل على هذا التحول حين كتب يقول : « عندما كنت صبياً قرأت فقرة فى أحد كتب « ماريات » التى كنت أتأثر بها دائماً ، ففى هذه الفقرة يشرح ضابط بريطانى صغير للبطل طريقة الوصول إلى حالة من عدم الخوف إذا خانته شجاعته » .

« كانت هذه هى النظرية التى سرت عليها . وكانت هناك أشياء كثيرة أخاف

كان يجب على هـــذا القروى الأريب أن يذكر لروزفلت طريقة أخرى تساعده فى التغلب على توتر أعصابه . . . كان يجب أن يضيف إلى ذلك : « إن ما يساعدك على طرح الارتباك هو أن تستطيع إيجاد شىء تفعله أمام المستمعين — إذا استطعت أن تعرض شيئاً ما أو تكتب كلمة على السبورة ، أو تعين منطقة على الخريطة ، أو تحرك مائدة أو تفتح نافذة ، أو تقلب فى بعض الكتب والأوراق أو أى عمل بدنى يساعدك على الشعور بعدم الكلفة » .

ليس من اليسير فى الحقيقة أن تجد دائماً العذر لعمل شىء كهذا ولكن إليك هذا الاقتراح — افعل هذا إن استطعت ولكن لا تفعله إلا فى المرات القليلة الأولى — إن الطفل يتشبث بالمقاعد ثم يتعلم المشى بعد ذلك .

ثالثاً : اعمل وأنت على يقين .

كتب وليم جيمس ، وهو من أعظم علماء النفس الذين أنجبتهم أمريكا ما يلى : « يبدو فى الظاهر أن الفعل يأتى بعد الشعور ، ولكن الواقع أن الفعل والإحساس يسيران معاً ، وبتنظيم الفعل الذى يخضع مباشرة لرقابة الإرادة ، يمكننا بطريقة غير مباشرة تنظيم الشعور الذى لا يخضع لرقابة الإرادة .

ومن ثمة ، فإن طريق التحكم الإرادى إلى الابتهاج — إن فقـــدنا الحافز على الابتهاج — هو أن نظل مبتهجين ، وأن نعمل ونتكلم بابتهاج كأن البهجة ماثلة الآن ، فإن عجز هـذا السلوك عن جلب البهجة إلى نفسك ، فليس هناك وسيلة أخرى لبلوغ هـذا الغرض .

ولذا ، فلكى نشعر بالشجاعة يجب أن نتصرف كما لو كنا شجعانا بالفعل ، ونستخدم كل إرادتنا للوصول إلى هـذه الغاية ، وعندئذ يغلب أن تحل نوبة الشجاعة محل نوبة الخوف .

ولنطبق نصيحة الأستاذ جيمس : « لكى تشحـــذ الشجاعة أثناء حديثك إلى الجمهور تصرف كأنك شجاع ، ولكن هذا العمل كله لن يفيدك إلا قليلا ما لم تكن مستعداً ، ولكن لنفترض أنك تعرف كل شىء مما تريد التحدث بشأنه ، فهنا يجب أن تتقدم بنشاط وتتنفس تنفسا عميقا ، لأن التنفس العميق فى الواقع

منها ابتداء من الدبابة الشيباء إلى الخيول الهزيلة والمحاربين حملة البنادق ، ولكن تصرفى كما لو كنت غير خائف أبعد عنى الخوف شيئاً فشيئاً ، ومعظم الناس يستطيعون أن يجربوا هذا إن أرادوا . »

فأنت تستطيع أيضاً أن تقوم بنفس التجربة إن أردت . ويقول المارشال فوش : «إن الهجوم فى الحرب خير وسيلة للدفاع » وإذن فينبغى أن تدع خطة الهجوم للقضاء على مخاوفك . أخرج لمقابلتها ومحاربتها والانتصار عليها بالإقدام المباشر فى كل مناسبة .

فلتكن لك رسالة ، ثم فكر فى نفسك بوصفك مواطناً صدر إليك الأمر لعمل وطنى هام - إن الرسالة - هى الموضوع فركز عقلك فيها واحملها فى صميم قلبك واعرفها كما تعرف ظاهر يدك ، واعتقد فيها بشعورك ثم تحدث كأنك مصمم على إبلاغها . افعل هذا تصبح فرصة تحكمك فى الموقف وفى نفسك كنسبة ١٠ إلى ١ .

رابعاً . الممارسة ! الممارسة ! الممارسة !

لا شك أن النقطة الأخيرة التى سنتناولها هنا ، هى أهم النقاط جميعاً ، فحتى لو نسيت كل شىء قرأته فيجب أن تتذكر هذا . إن أول وسيلة وآخر طريقة ، والطريقة التى لا تخيب مطلقاً لتقوية الثقة بالنفس عند الحديث ، هى الحديث نفسه . والواقع أن الموضوع برمته يتلخص أخيراً فى شىء جوهرى واحد هو الممارسة ، الممارسة ، ثم الممارسة : « الشىء الذى لا يتم بدونه شىء » .

يقول روزفلت محذراً : إن أى مبتدىء معرض لـ « حمى الكلام » وهذا معناه حالة هياج عصبى شديد يترتب عليها أن يطلق الخطابة كلية ، وهذه قد تؤثر فى الشخص فى أول موقف خطابى له أمام جمهور كبير من السامعين، ومثل هذا الرجل لا تنقصه الشجاعة ، ولكن ضبط الأعصاب ورباطة الجأش .

يجب عليه — عن طريق التعود والتدريب المتوالى على ضبط النفس — أن يجعل أعصابه باستمرار خاضعة تماماً لسيطرته ، وهذا أمر مرده فى معظم

الحالات إلى العادة ، يعنى أنه جهد معاد وتدريب متكرر لقوة الإرادة . فإذا كان لدى الشخص المادة الملائمة ، فإن قوته ستتزايد مع كل تدريب .

إنك بحاجة إلى التخلص من الخوف من مستمعيك ، فلنبحث إذن فى أسباب الخوف .

يقول الأستاذ روبنصن فى كتابه . « تكوين العقل » : « ينجم الخوف عن الجهل والحاجة إلى الثقة . ولكن ما سبب ذلك ؟ إن هذا بدوره نتيجة لعدم معرفة ما نستطيع عمله على وجه الدقة ، والسبب فى هذا الأخير ، حاجتك إلى التجربة وعندما تحصل على تجربة موفقة تسندك ، فإن جميع مخاوفك تختفى وتذوب كما يذوب ضباب الليل تحت أشعة شمس يولية المتوهجة » .

هناك شىء واحد مؤكد ، هو أنك إن أردت أن تتعلم السباحة ، فيجب عليك أن تلقى بنفسك فى الماء . لقد قرأت هذا الكتاب قراءة كافية ، فلماذا لا تتركه الآن جانباً وتشغل نفسك بالعمل الحقيقى الذى بين يديك ؟

اختر موضوعك ، ويفضل أن يكون من الموضوعات التى تلم ببعض جوانبها ، وكوّن منه حديثاً يستغرق ثلاث دقائق ، وتدرب على هذا الحديث بنفسك عدة مرات ، ثم قم بإلقائه إن استطعت أمام الجماعة المقصودة ، وإلا فأمام نفر من الأصدقاء ، وركز فى هذا العمل كل جهدك وقوتك .

الموجـــز :

١ ــ كتب بضعة آلاف من الطلبة إلى المؤلف عن أسباب رغبتهم فى التدرب على الخطابة فى الجماهير ، وعما يؤملون من وراء هذا التدريب ،فكان السبب الأول الذى أبداه معظمهم هو : رغبتهم فى التغلب على التوتر العصبى ، وتنمية قدرتهم على التفكير السليم ، والتحدث فى ثقة ويسر أمام أى عدد من الناس .

٢ ــ إن القدرة على ذلك ليست عسيرة المنال ، فهى ليست هبة من السماء تمنحها عدداً نادراً من الأفراد المحظوظين ، بل هى شبيهة بالمهارة فى لعبة الجولف :

كل رجل وامرأة — وكل شخص — يستطيع النهوض بقدرته الكامنة إذا ماتوفرت له الرغبة القوية فى هذا العمل .

٣ — كثيرون من الخطباء المدربين يستطيعون التفكير والخطابة بين جموع كبيرة من الناس خيراً مما يستطيعون ذلك عند محادثة شخص واحد ، مما يدل على أن وجود عدد كبير من الناس يعد حافزاً وملهماً للخطابة ، فإذا ما انبعث الاقتراحات الواردة فى هذا الكتاب ، فقد يأتى الوقت الذى تصبح فيه هذه الاقتراحات من تجاربك الخاصة ، فتنظر إلى الخطابة نظرة سرور إيجابية .

٤ — لا تظن أن حالتك شاذة ، فقد كان كثيرون من الناس الذين أصبحوا فيما بعد من مشاهير الخطباء يشعرون بالخجل ، بل بشلل الخوف من الجماهير . وقد مر بهذه التجربة : بريان جوريه ،ولويد جورج ، وتشارلز ستيوارت بارنل ، وجون برايت ، ودزرائيلى ، وشريدان ، ونفر عديد غيرهم .

٥ — لا تهتم بالحالة التى تكون عليها غالباً حين تتكلم ، فلربما تعانى فى معظم الأحيان من الخجل قبيل بدء الخطابة بثوان قليلة ، ولكن سرعان ما تنهض على قدميك حتى يختفى هذا الخجل .

٦ — لكى تفيد من هذا الكتاب إلى أبعد حد ، وفى أقصر وقت ، فعليك بهذه الأشياء الأربعة .

ا — ابدأ برغبة قوية عنيدة ، واحص المزايا التى ستحصل عليها نتيجة للجهد الذى تبذله فى تدريب نفسك . احفز حماستك إلى هذا وفكر فيما يعنيه بالنسبة لحالتك المالية والاجتماعية ، وبالنسبة لازدياد نفوذك وتصدرك للمراكز القيادية وتذكر أن سرعة نجاحك تتوقف على عمق رغبتك .

ب — استعد ! ! فأنت لن تشعر بالثقة فى نفسك إذا لم تعرف ما ستقول .

ﺟ — إن الأستاذ وليم جيمس ينصحك أن تعمل فى وثوق ، وهو يقول : « لكى تشعر بأنك شجاع ، اعمل كأنك شجاع . فلنبذل كل طاقتنا فى سبيل هذا الهدف لكى تحل الشجاعة محل الخوف.إن تيدى روزفلت يعترف بأنه قهر شعوره بالخوف من الدببة والخيول وحملة البنادق بهذه الطريقة ، وأنت تستطيع أن تقهر خوفك من الجمهور بالإفادة من هذه الحقيقة السيكولوجية .

د — التجربة : وإليك أهم نقطة فى الموضوع :

إن الخوف نتيجة لفقدان الثقة بالنفس ، وفقدان هذه الثقة يكون نتيجة لعدم معرفة الشىء الذى تريد عمله ، وهذه الأخيرة نتيجة لعدم المران ، ولذا يجب أن تتسلح بالمران فتختفى مخاوفك .

الفصل الثانى

[الثقة بالنفس]
[الإعداد ..]

كان الواجب الرسمى للمؤلف ، وكان من دواعى سروره ، أن يستمع إلى نحو من ستة آلاف حديث سنوياً ، وينقدها إبان الموسم الدراسى منذ سنة ١٩١٢ . ولم يكن أصحاب هذه الأحاديث والخطب من طلبة الكليات ، بل من رجال الأعمال الناضجين المحترفين ، فإذا كانت تلك التجربة قد طبعت على ذاكرته حديثاً ما ، بصورة أقوى من أى حديث آخر ، فلا شك أنه الحديث الذى دعت الضرورة الملحة إلى إعداده قبل إلقائه ، الحديث المؤثر الذى لا يمكن إلا إعلانه . ألست تنجذب لاشعورياً نحو المتكلم الذى تشعر أنه يحمل رسالة حقيقية فى رأسه وقلبه ، ويتحمس بشدة لتوصيلها إلى رأسك وقلبك ؟ إن هذا هو نصف السر فى الحديث الناجح .

عندما يكون المتحدث فى مثل هذه الحالة العقلية والعاطفية ، فإنه لابد يكشف عن حقيقة واضحة : هى أن حديثه سيشكل نفسه بنفسه ، وسيكون عبئاً خفيفاً سهل الحمل ، فالإعداد الجيد يعد تسعة أعشار الحديث .

كان الهدف الأول عند معظم الناس من هذا التدريب — كما سجلنا فى الفصل الأول — هو الوصول إلى حال من الثقة والشجاعة والاعتماد على النفس . ولعل الخطأ الفاحش الوحيد الذى يرتكبه الكثيرون ، هو الإهمال فى إعداد حديثهم ، فكيف يأملون فى مجرد التسلط على فيالق وفرسان أعصابهم المتوترة ، حين يدخلون المعركة ببارود مبتل وقنابل فارغة ، أو دون ذخيرة مطلقاً ؟ لا غرابة إذن إن لم يوفقوا أمام المستمعين : قال لنكولن فى البيت الأبيض : « أعتقد أننى لن أكبر

مطلقاً ، بحيث أستطيع الكلام دون ارتباك عندما لا أجد شيئاً أقوله » .

إن كنت بحاجة إلى الثقة ، فلماذا لا تتخذ الخطوات الضرورية للوصول إليها ؟

لقد كتب القديس يوحنا : « إن الحب الكامل يدفع الخوف » ولذلك يجب أن تجيد إعداد حديثك . وقال وبستر : إن من يظهر أمام السامعين بحديث نصف مكتمل ، كمن يظهر أمامهم نصف عريان » .

لماذا لا نعد حديثنا بعناية أوفر ؟ لماذا ؟ إن البعض لا يفهمون بوضوح ما هو الإعداد ، ولا يعرفون كيف يقومون بهذا الإعداد فى تعقل « والبعض يتذرعون بضيق الوقت ، ولذلك سنبحث هذه المشكلات بحثاً شاملا فى هذا الفصل .

الطريق الأمثل للإعداد :

ما هو الإعداد ؟ أهو قراءة كتاب ؟ إنه نوع واحد فقط من ضروب الإعداد ولكنه ليس أحسنها . إن القراءة تساعد ، ولكن إذا حاول شخص انتزاع طائفة من الأفكار « المعلبة » أو المحفوظة من كتاب ما ليلقيها مباشرة على أنها من بنات أفكاره ، فإن هذه العملية كلها تكون بحاجة إلى شىء آخر ، وقد لا يعرف المستمعون هذا الشىء ، ولكنهم لا يتحمسون للخطيب .

فلنفسر ذلك : منذ وقت ما ، أعد منهاج دراسى فى الخطابة لكبار موظفى المصارف بمدينة نيويورك . وكان أعضاء مثل هذه الجماعة بطبيعة الحال بحاجة كبيرة إلى سعة من الوقت ، فترتب على ذلك أنهم وجدوا مشقة فى إعداد أحاديثهم إعداداً ملائماً « أو القيام بما ظنوه إعداداً ، لأنهم قضوا كل حياتهم يفكرون تفكيرهم الخاص ، ويغذون أفكارهم الشخصية ، وينظرون إلى الأشياء من زواياهم الخاصة ، ويعيشون تجاربهم الأصلية ، وهكذا قضوا على هذا المنوال نحو أربعين عاماً يختزنون المواد لخطاباتهم ، ولكن كان من العسير على بعضهم إدراك هذا الوضع . . لم يستطيعوا رؤية الغابة بسبب « حفيف أشجار الصنوبر والشوكران » .

وكان هذا الفريق من الموظفين يجتمع فى أمسيات أيام الجمعة من الخامسة إلى

السابقة ، وفى أحد أيام الجمعة لاحظ مستر جاكسون، وهو موظف بأحد مصارف المدينة ـ أن الساعة بلغت الرابعة والنصف ، ولم يعرف بعد الموضوع الذى سيتناوله بالحديث ، فخرج من مكتبه واشترى نسخة من مجلة « فابرز » وقرأ وهو فى النفق فى طريقه إلى المصرف الذى تجتمع فيه مقالا عنوانه « لديك عشر سنوات فقط لكى تنجح » وهو لم يقرأ هذا المقال لاهتمامه بما جاء فيه خاصة ، ولكن لأنه مضطر إلى الكلام فى موضوع ما يشغل به نصيبه من الوقت ، — وبعد ساعة وقف وحاول الكلام فى شىء من الاقتناع والإهتمام بما جاء فى هذا المقال فماذا كانت النتيجة . . . النتيجة التى لا مفر منها ؟ ؟

إنه لم يهضم ولم يمثل الأشياء التى حاول أن يتكلم عنها . وكلمة « حاول » تعبر عن موقفه تعبيراً دقيقاً ، لأنها كانت مجرد « محاولة » إذ لم تكن لديه رسالة حقيقية باطنة تبحث عن منفذ لها ، وقد كشفت حالته هذه ونبرات صوته عن ذلك بصورة لا تخطئها العين ، فكيف يتوقع من المستمعين أن يكون تأثرهم أقوى من تأثره هو؟ لقد ظل يشير إلى هذا المقال ، ويقول إن المؤلف قال كذا ، وكذا . . . لقد أتخم حديثه بما جاء فى المقال ، ولكن مستر جاكسون لم يقدم لنا من تفكيره الخاص إلا أقل من القليل .

ولذلك خاطبه مؤلف هذا الكتاب على الوجه التالى :

« إن الشخص الذى كتب هذا المقال لم يثر اهتمامنا يا مستر جاكسون . . . إنه ليس هنا ولا نستطيع رؤيته ، ونحن لا نهتم إلا بك أنت وبآرائك ، فاذكر لنا رأيك الشخصى لا الرأى الذى قاله كاتب المقال . إنا نريد شيئاً أكثر مما قاله هو . . . لماذا لا تتناول نفس هذا الموضوع فى الأسبوع القادم ؟ ولماذا لا تقرأ هذا المقال مرة أخرى وتسأل نفسك إذا كنت متفقاً مع المؤلف أم لا ؟ فإن كان الأمر كذلك فما عليك إلا أن تفكر فى اقتراحاته وتوضحها لنا معززة بملاحظات من تجاربك الخاصة ، أما إذا كنت مختلفاً معه فقل ذلك واذكر لنا الأسباب . . . وليكن هذا المقال مجرد نقطة تبدأ منها حديثك »

ووافق مستر جاكسون على هذا الاقتراح ، وأعاد قراءة المقال ، وانتهى إلى أنه يخالف رأى المؤلف تماماً . ولم يجلس فى هذه المرة فى النفق تحت الأرض ويحاول إعداد حديثه الثانى ، بل تركه يكبر ويتسع ، فأصبح من نتاج تفكيره الخاص ، ولا اتخذ شكلا معيناً كما يفعل أطفاله الحقيقيون ، وظل طفله هذا ينمو ليلا نهاراً دون أن يدرك هذا النمو إلا قليلا . وقد اقترحت عليه فكرة واحدة أثناء قراءته عبارة وردت بإحدى الصحف ، وطافت بذهنه صورة أخرى على غير انتظار منه ، حين كان يبحث الموضوع مع أحد أصدقائه ، فكانت النتيجة أن عمق هذا الموضوع وأصبح طويلا عريضاً غزيراً أثناء تفكيره فيه إبان الأسبوع فى أوقات الفراغ .

وتكلم مستر جاكسون فى المرة التالية عن هذا الموضوع ، فأبان عن شيء من أفكاره هو ، تبر استخرجه من منجمه الخاص ، وعملة رائجة صاغها بيديه . . وتحدث حديثاً طيباً للغاية ، لأن رأيه كان مخالفاً لرأى مؤلف المقال . إذ ليس هناك حافز أقوى على الإثارة من المعارضة البسيطة .

ولكم كان التباين هائلا بين الحديثين . يلقيهما الشخص نفسه ، وفى مدى أسبوعين فقط ، وفى نفس الموضوع ! ! وياله من اختلاف جوهرى ذلك الذى أحدثه الإعداد السليم ! !

ولنذكر صورة أخرى لما يجب أن تفعله ، وما يجب ألا تفعله : هناك شخص ما ولنطلق عليه مستر فلين مثلا — كان منتسباً إلى قسم الخطابة فى واشنجتن ، وقد خصص حديثه بعد ظهر أحد الأيام لامتداح عاصمة الإقليم وذكر مآثرها . فجمع معلوماته بسرعة ودون إمعان من كتيب إعلانى نشرته إحدى الصحف ، فجاءت معلوماته جافة غير مترابطة وغير مهضومة ، ولم يفكر فى موضوعه تفكيراً ملائماً ولذلك لم يثر حديثه حماسة السامعين ، ولم يشعر بحديثه شعوراً عميقاً بالقدر الذى يجعله ذا قيمة أثناء إلقائه . . . كان خطابا تافهاً لا طعم له ولا غناء فيه .

الحديث الذى يخفق :

حدث شيء بعد أسبوعين أثر فى مستر « فلين » أعمق تأثير : سرق سيارته أحد اللصوص ، فاندفع إلى مركز الشرطة ، وأعلن عن مكافأة ، ولكن جهوده ذهبت هباء ، وقرر رجال الشرطة أن مكافحة هذه الجريمة أصبحت أمراً متعذراً ، ومع ذلك لقد اتسع وقت رجال الشرطة قبل ذلك بنحو أسبوع أن يسيروا فى الشارع ومعهم قطعة طباشير ليفرضوا غرامة على مستر فلين لأنه ترك سيارته بالشارع خمس عشرة دقيقة زيادة على الوقت المقرر . فكانت النتيجة أن « شرطة الطباشير » هؤلاء الذين شغلوا انشغالا صرفهم عن ضبط المجرمين ، قد أثاروا حنقه فأصبح لديه الآن شيء يقوله ، وليس شيئاً مأخوذاً من كتيب نشرته إحدى الصحف ، شيء يندفع بقوة من واقع حياته ، شيء كان جزءاً من رجل حقيقى وقطعة منه . شيء أهاج شعوره ورسخ فى اعتقاده . لقد كان فى امتداحه مدينة واشنجتن ينتزع الجملة وراء الجملة بمشقة « ولكنه يقف الآن على قدميه ويفتح فمه ، ويقذف بالاتهامات ضد الشرطة ؛ ويرغى ويزبد كأنه بركان فيزوف الثائر . إن حديثاً كهذا لدليل قاطع على أنه نتيجة تجربة وانعكاس فلا يناله إخفاق .

ما هى حقيقة الإعداد ؟

هل يقصد بالإعداد جمع تعبيرات صحيحة مكتوبة أو محفوظة ؟ لا . هل يقصد بها جمع أفكار طارئة ليس فيها من أفكارك الشخصية إلا الشيء القليل ؟ ولا هذا البتة . إنه يعنى جمع أفكارك أنت ، وآرائك أنت ، واعتقادك الشخصى ، ودوافعك الخاصة . إن لديك مثل هذه الأفكار والدوافع ، تراودك كل يوم فى ساعات حياتك الواعية ، بل إنها لتحوم فى أحلامك . إن وجودك كله مليء بالمشاعر والتجارب ، وهذه الأشياء كامنة فى أعماق عقلك الباطن ، كثيفة متراكمة كالحصى على شاطيء البحر . والإعداد معناه التفكير والتأمل والتذكر ؛ واختيار الأفكار التى تجتذبك أكثر من سواها ، ثم صقلها ووضعها فى قالب خاص بك . ولا يبدو

ذلك البرنامج أمراً عسيراً ، فهل هو كذلك حقاً ؟ لا ، ليس من العسر فى شىء ، فهو لا يحتاج إلى أكثر من تركيز يسير وتفكير مقصود هادف .

كيف كان دوايت ل . مورى يعد أحاديثه التى تكون منها التاريخ الروحى ؟ لقد أجاب هو نفسه على ذلك السؤال بقوله « ليس عندى سر »

عندما اختار موضوعا ، أكتب عنوانه على ظاهر غلاف كبير ، ويكون لدى عادة أغلفة كثيرة من هذا النوع ، فإذا تصادف أن رأيت أثناء القراءة معلومات مفيدة لأى موضوع أكلف بالتحدث فيه ، فإننى أسجلها وأدسها فى ذلك الغلاف وأتركها به . وقد اعتدت أن أحمل كراسة مذكرات ، فإذا ما سمعت شيئاً فى أية خطبة من الخطب ، يلقى ضوءاً على موضوعى ، فإننى أكتبه وأضعه أيضاً فى الغلاف ؛ وقد أتركه هنالك لمدة عام أو أكثر ؛ فإذا ما أردت الخطابة من جديد ، أخذت ما تجمع لدى من هذه الأوراق فأضفتها إلى دراساتى الخاصة ، فتصبح لدى بذلك مادة كافية . وأقضى كل وقتى فى مراجعة خطبى ، فاقتطع شيئاً من هنا وأضيف شيئاً هناك . وبهذه الطريقة تظل خطبى دائماً محتفظة بجدتها وطرافتها .

نصيحة حكيمة يقدمها « براون » عميد جامعة ييل :

عندما احتفلت مدرسة اللاهوت فى ييل بالعيد المئوى الأول لتأسيسها ، ألقى عميدها الدكتور تشارلز رينولد براون سلسلة محاضرات عن فن التبشير ، وقد نشرت هذه المحاضرات فى شكل كتاب بهذا العنوان ، شركة مكميلان فى نيويورك. وكان الدكتور براون يعد هو نفسه كلمات أسبوعية منذ ثلث قرن ، كما كان يدرب أشخاصاً آخرين على الإعداد والإلقاء ، فكان بذلك فى مركز يسمح له بتقديم نصيحة رشيدة فى هذا الموضوع ، نصيحة تنطبق على أى متحدث ، سواء أكان صانع ملابس يعد خطاباً عن المزمور الحادى والتسعين أم صانع أحذية يعد حديثاً عن اتحادات العمال ؛ ولذا فسأمنح نفسى هنا حرية الاقتباس عن الدكتور براون .

فكر فى النص والموضوع وتأملهما حتى ينضجا ويستجيبا لك ، وهنا يمكنك

أن تولد منهما سلسلة كاملة من الأفكار الناجحة كما تتسبب جراثيم الحياة البالغة الصغر فى الامتداد والنمو . . .

ويحسن كثيراً أن تتم هذه العملية على مدى طويل من الوقت ، فلا تؤجل إلى بعد ظهر السبت عندما تكون بصدد الإعداد النهائى ليوم الأحد التالى . فإن احتفظ الكاهن بحقيقة ما لمدة شهر أو ستة أشهر ، وربما لمدة عام كامل قبل أن يبشر بها ، فلابد أنه سيجد أفكاراً جديدة تتوالد من هذه بشكل مستمر حتى تبلغ حداً كبيراً من النضج ، ويمكنه أن يفكر فيها أثناء سيره فى الشارع ، وفى القطار لعدة ساعات ، عندما تكل عيناه من أثر القراءة .

ويستطيع الكاهن فى الواقع أن يتأملها فى الليل ، ولكن يحسن به ألا يحمل عمله الكنسى أو الطقسى معه إلى الفراش بشكل مستمر ، لأن المنبر هو المكان المناسب للتبشير والوعظ . ومع ذلك فكثيراً ما كنت أهب من نومى بالليل لأسجل بعض الأفكار التى كانت تراودنى خشية أن يطويها النسيان قبل انبلاج الصبح .

وعندما يكون ذهنك مشغولا حقاً فى تجميع المادة الخاصة بخطاب معين فينبغى أن تكتب كل شىء يطرأ على ذهنك حالما تختار موضوعك ،وسجل جميع الأفكار المترابطة التى تطرأ لك .

سجل أفكارك كتابة فى شكل كلمات قليلة وحسب بحيث تثبت الفكرة ، ودع عقلك يبحث كل الوقت عن أفكار أخرى كأنه لن يرى كتاباً آخر طوال حياتك . وهذه هى طريقة تدريب العقل على الإنتاج ، لأنك تستطيع بهذه الطريقة الاحتفاظ بعملياتك العقلية حية متجددة خلاقة . . .

وسجل من تلك الأفكار جميعاً ما ابتدعته أنت دون مساعدة ، لأن هذا النوع من الأفكار — أثمن بالنسبة لانطلاقك العقلى — من الياقوت والماس والذهب . .
ويحسن أن تسجل هذه الأفكار على قصاصات من الورق وظهور الخطابات وبقايا أغلفة الرسائل والأوراق المهملة ، أو على أى شىء فى متناول يدك ، لأن هذا أفضل

كثيراً من كتابتها على صفحات من الورق النظيف الأنيق ذى القطع الكبير ، لا من ناحية الاقتصاد وحدها بل لأنك ستجد هذه الوسيلة أيسر من حيث تنظيم وتشكيل هذه القصاصات المنفصلة عندما تأخذ فى تركيب مادتك .

حافظ على تسجيل جميع الأفكار التى ترد إلى ذهنك وفكر فيها بقوة واستمرار كل الوقت ، ولا تتعجل هذه العملية لأنها من العمليات العقلية الهامة التى ستستفيد من ممارستها ، وهى كذلك الوسيلة إلى نمو العقل نمواً منتجاً حقاً . .

ستجد أن المواعظ الدينية التى تستمتع بها إلى أبعد حد ، وكذلك الخطب التى تؤثر تأثيراً طيباً فى حياة الناس هى تلك التى تنبع من ذات نفسك ، فهى منتزعة من عظمك ولحمك ، وهى وليدة عملك العقلى ونتاج نشاطك الخلاق . أما الخطب التى تنتقى انتقاء وتنسق تنسيقاً فستظل على الدوام مطبوعة بطابع التقدم وتفتر حماسة الاستماع إليها ، المواعظ التى يكتب لها الحياة والحركة وتخول دور العبادة بسرعة لتمجد الله هى تلك التى تنفذ إلى قلوب الناس فتجعلهم يحلقون ويسمون بأجنحتهم إلى عليين كالنسور ، ويسيرون فى طريق الواجب دون تخاذل — هذه المواعظ هى التى تنبثق من القوى الحية فى الشخص الذى يلقيها .

كيف كان لنكولن يعد خطبه ؟

من حسن الحظ أننا عرفنا حقائق هذا الإعداد ، فحين تقرأ عن طريقته هنا لابد ستلاحظ أن العميد براون كان يوصى فى محاضراته بعدد كبير من الخطوات التى استخدمها لنكولن قبل ذلك بخمس وسبعين سنة . ومن أشهر خطب لنكولن تلك الخطبة التى أعلن فيها نبوءة تدل على بعد نظره :

« إن البيت المنقسم على نفسه لا يمكن أن يستمر . . وأعتقد أن هذه الحكومة لا تستطيع أن تحتمل على الدوام وجود شعب نصفه من العبيد ونصفه الآخر من الأحرار » فهذا الحديث كان موضع تفكيره أثناء عمله المعتاد وأثناء أكله وسيره فى الطريق ، أو جلوسه فى مخزن الغلال يحلب بقرته ، أو فى رحلته اليومية إلى دكان

القصاب والبدال ، وعلى كتفيه حرامه الرمادى وعلى ذراعه سلة السوق ، وإلى جانبه ابنه الصغير يثرثر ويسأل ، ثم يزداد تبرمه فيهز أصابع والده اليابسة الطويلة في جهد يائس ليحمله على التحدث إليه ، ولكن لنكولن لا يزال يمعن السير غارقاً في تأملاته مفكراً في خطابه كأنه لا يحس بوجود الطفل إلى جواره .

وبين حين وآخر أثناء حضانة هذه الأفكار وتفريخها يسجل ملاحظات ونتفاً وجملا هنا وهناك ، على الأغلفة البشرة وقصاصات الورق ، وقطع صغيرة من الأكياس — أو أى شىء آخر فى متناوله . كل هذه كان يختزنها فى قبعته ويحتفظ بها هنالك حتى يتهيأ له أن يجلس ويرتبها ، ثم يكتب ويراجع كل شىء ، وأخيراً يصوغها جميعاً فى خطاب للإلقاء والنشر .

وكان السناتور دوجلاس إبان مناقشات الانضمام سنة ١٨٥٨ يلقى نفس الحديث أينما ذهب ، ولكن لنكولن ظل يدرس ويتأمل ويفكر حتى قال إنه لأيسر عنده أن يلقى حديثاً جديداً كل يوم من أن يكرر ويعيد حديثا قديما ، وظل الحديث يتسع ويتشعب فى ذهنه .

وقبل نزوله بالبيت الأبيض لفترة وجيزة ، أخذ نسخة من الدستور وثلاثة خطابات ، وبهذه المراجع وحدها حبس نفسه فى غرفة خلفية قذرة متربة فوق مخزن فى بلدة « سبرنج فيلد » ، وهنالك بعيداً عن التطفل والإزعاج كتب خطابه الافتتاحى .

كيف أعد لنكولن خطاب جوتسبرج ؟ شاعت عن ذلك أقوال كاذبة لسوء الحظ . أما قصته الحقيقية فذهلة وهى هذه التى نقصها عليك .

عندما قررت لجنة جبانات جوستبرج تنظيم حفل رسمى لتدشين هذه المقبرة ، دعوا إدوارد إفريت لإلقاء الحديث — وهو كاهن من بوسطن ، ورئيس هارفارد وحاكم ولاية ماساشوستس ، وعضو بمجلس شيوخ الولايات المتحدة ، ووزير أمريكا فى انجلترا . ووزير دولة ؛ ويعتبر بوجه عام أقدر خطيب فى أمريكا ،

وكان التاريخ الذى حدد فى بادىء الأمر لحفلات التدشين هو ٢٣ أكتوبر سنة ١٨٦٣ فأعلن مستر إفريت فى كثير من العقل أن من المحال عمل الترتيبات المناسبة فى مثل هذه الفترة القصيرة ، ولذا تأجل التدشين إلى ١٩ نوفمبر أى ما يقرب من شهر لكى ينفسح أمامه الوقت للإعداد ، وقد أمضى الأيام الثلاثة الأخيرة قبل الموعد المحدد فى جرتسبرج، يتردد على ميدان القتال ليقف بنفسه على كل الأحداث التى جرت هنالك. فكانت مدة الحضانة والتفكير إعداداً ممتازاً جعل من الموقعة حقيقة واقعة بالنسبة إليه .

وأرسلت بطاقات الدعوة إلى جميع أعضاء الكونجرس والرئيس ومجلس الرياسة . وقد دهشت الجمعية لقبول لنكولن الحضور . فهل يطالبون منه الكلام ؟ إنهم لم يقصدوا أن يفعلوا ذلك ، وأثيرت الاعتراضات لأنه حتى لو اتسع وقته للإعداد فهل تكون لديه القدرة على الحديث ؟ حقيقة كان باستطاعته أن يناقش بحالة طيبة مسألة التبيد أو خطاب اتحاد كوبر ، ولكن أحداً لم يسمعه قط يلقى خطاب تدشين . . . إن هذه المناسبة خطيرة ؛ وتتسم بالوقار ، ولذا ينبغى ألا تنتهز فيها أية فرصة فيطلب إليه إلقاء خطاب ما ، فهل يطالبون إليه ذلك ؟ لقد تساءلوا وتساءلوا . . . ولكنهم كانوا سيتساءلون آلاف المرات لو فرض أن استطاعوا التنبؤ بالمستقبل ، ورأوا أن هذا الرجل الذى يتساءلون عن قدرته كان مقرراً له أن يلقى فى هذه المناسبة خطاباً لم يخرج مثله من بين شفتى بشر من قبل .

وأخيراً . وقبل هذا الحدث بأسبوعين أرسلوا إلى لنكولن دعوة متأخرة لكى يقول « بعض ملاحظات قليلة » . حقاً كانت هى الطريقة التى عبروا بها . ويمكنك أن تتأمل هذه العبارة التى كتبوها إلى رئيس الولايات المتحدة !!

شرع لنكولن على الفور يستعد ؛ فكتب إلى ادوارد إفريت ، وحجز نسخة من الخطاب الذى لا بد لهذا العالم الرفيع القدر أن يلقيه ، وبعد يوم أو يومين ذهب إلى الرسام فجلس أمامه ليصوره ، وأخذ معه نسخة إفريت فقرأها فى وقت فراغه الذى اتسع له فى «الأستوديو» . أخذ يفكر فى حديثه أياماً فى ذهابه وعودته

بين البيت الأبيض وإدارة الحرب . ويتأمله عندما يكون مضطجعاً على الوسادة الجلدية بمكتبه فى انتظار التقارير التى تصله فى ساعة متأخرة بالبرق . وقد كتب له مسودة على ورقة من القطع الكبير وحملها بداخل قبعته العالية الحريرية ، وظل يتأمل خطابه دون انقطاع . وينقحه دون توقف . وفى يوم الأحد السابق على إلقائه قال لنوح بروك : « إن كتابته لم تتم على الوجه الأكمل ، ولم تكمل بحال من الأحوال . . . لقد كتبته أكثر من مرتين أو ثلاث مرات ، وسوف ألقى عليه نظرة قبل أن أستريح إليه » .

ووصل إلى جيتسبرج فى الليلة السابقة على التدشين وامتلأت البلدة الصغيرة بطوفان من الناس فأصبح فيها فجأة خمسون ألفاً ، ولم يكن سكانها المقيمون يزيدون على ١٣٠٠ نسمه ، وازدحمت شوارعها الجانبية حتى أصبح المرور فيها ضربا من المحال ، ولجأ الرجال والنساء إلى الشوارع القذرة ، وكانت تعزف هنالك اثنتا عشرة فرقة موسيقية ، والشعب يغنى أنشودة « جون براون » . وكان الناس قد تجمعوا حول بيت مستر ويلز حيث استضيف لنكولن ، فطلبوا منه حديثاً واستجاب لهم لنكولن فألقى كلمات قصيرة لم تكن غير مجاملة . وربما كان ذلك لعدم رغبته فى التحدث قبل اليوم التالى . وقضى الفترة الباقية من ذلك المساء فى « إلقاء نظرة أخرى » على حديثه ، بل ذهب إلى منزل مجاور حيث كان السكرتير «سيوارد» فقرأ عليه الحديث بصوت مرتفع لينقده ، وأخذ فى وقت الإفطار صباح اليوم التالى « يلقى نظرة أخرى » على الحديث حتى طرق الباب إيذاناً بأن الوقت قد حان ليأخذ مكانه فى الموكب . ويقول الكولونيل كار الذى ركب خلف الرئيس لنكولن مباشرة :

حين بدأ الموكب سيره كان الرئيس يجلس على حصانه مباشرة ويتطلع إلى القسم الرئيسى من الجيش ، ولكنه أثناء تحرك الموكب كان يميل بجسمه إلى الأمام مرخياً ذراعيه محنياً رأسه . وبدا مستغرقاً فى التفكير » .

ويمكننا الحدس بأن لنكولن كان حتى فى تلك الأثناء يراجع خطابه

المكون من عشر عبارات خالدة ويلقى عليها « نظرة أخرى » .

وكانت بعض خطب لنكولن التى لم يعرها غير اهتمام سطحى فاشلة دون مراء ، غير أنه إذا ما تكلم عن الرق والوحدة كانت تسيطر عليه قوة خارقة . لماذا ؟ لأن فكره كان يعمل فى هذه المشكلات دون توقف ويشعر بها شعوراً عميقاً . واستيقظ رفيقه بالفندق فى الفجر ليجد لنكولن جالساً فى فراشه يتأمل الجدار ، وكانت كلماته الأولى : « إن هذه الحكومة لا تحتمل أن يظل نصف الشعب عبيداً ونصفه الآخر من الأحرار على الدوام » .

كيف كان السيد المسيح يعد مواعظه ؟ كان يبتعد عن الجماهير ، كان يفكر ويتدبر ويمعن النظر ويخرج إلى البرية وحيداً يتأمل ، وقد صام أربعين يوماً وأربعين ليلة . ويقول القديس متى : « لقد بدأ المسيح التبشير منذ ذلك الحين » وبعد ذلك بوقت قصير ألقى موعظة من أشهر المواعظ العالمية : « موعظة الجبل »

قد تعترض على هذا بقولك « كل ذلك مفيد ممتع ، ولكنى لا أرغب أن أكون خطيباً خالداً، ولا أطمع فى أكثر من إلقاء أحاديث بسيطة فى المناسبات » .

حقاً إننا ندرك رغباتك تماماً ولكن هذا الكتاب موجه إلى غرض خاص هو مساعدتك أنت ومن على شاكلتك فى هذه الناحية ، ولا ندعى — مهما كان نوع خطبك — أن تستفيد أو تستخدم على وجه ما من الوجوه طرق الخطباء القدامى المشهورين .

كيف تعد خطابك :

أية موضوعات يجب أن تتناولها للتدرب على الخطابة ؟ تناول أى شىء يروقك ، لا ترتكب الخطأ الشائع وهو محاولة التحدث من أشياء كثيرة فى حديث قصير ، بل تناول الموضوع من زاوية أو زاويتين وحاول أن توفيهما تماماً ؛ فإن نجحت فى ذلك بحديث قصير فأنت موفق .

حدد موضوعك أولا حتى يتسع لك الوقت للتفكير فيه أثناء أوقات الفراغ فكر فيه سبعة أيام ، واحلم به سبع ليال . وليكن هو آخر ما تفكر فيه عندما تأوى إلى النوم ، بل فكر فيه فى صباح اليوم التالى أثناء حلاقة ذقنك أو استحامك أو ركوبك إلى المدينة أو أثناء انتظارك المصعد ، وإبان تناولك الطعام وانتظارك موعداً من المواعيد ، بل وأثناء الكى أو طهو الطعام . ابحثه مع أصدقائك واجعله موضوع حديثك .

سل أصدقاءك كل الأسئلة المحتملة التى تتصل بموضوعك ، فإن كنت ستتحدث مثلا عن الطلاق فسل نفسك عن أسبابه ، ومضاره الاقتصادية والاجتماعية ، وكيف يمكن علاج هذه المضار .. هل يمكن وضع قوانين منسقة للطلاق ولماذا ؟ أو هل ينبغى إيجاد قوانين للطلاق أياً كانت ؟ وهل ينبغى جعل الطلاق أمراً محالا ؟ أو أكثر صعوبة ؟ أو أيسر منالا ؟

افترض أنك ستتحدث عن سبب اهتمامك بدراسة الخطابة ، فأنت حينئذ يجب أن تسأل نفسك أسئلة من هذا الطراز : ما هى متاعبي ؟ ماذا أؤمل أن أستخلص منها ؟ هل ألقيت فى حياتى خطاباً فى جماعة من الناس ؟ وإذا كان قد حدث هذا فمتى حدث ؟ وأين ؟ وماذا حدث ؟ ولماذا أظن أن هذا المران ذو قيمة عالية بالنسبة لرجل الأعمال ؟ هل أعرف رجالا ونساء أحرزوا فى التجارة أو السياسة تقدماً كبيراً نتيجة لثقتهم بأنفسهم أو لحضور بديهتهم ، أو لقدرتهم على الحديث المقنع ؟ هل أعرف غيرهم ممن لم يحققوا نجاحاً مالأنهم محرومون من هذه المواهب؟ التزم الصراحة ، واذكر تاريخ هؤلاء الناس دون إشارة إلى أسمائهم .

فإذا ما نهضت للكلام ؟ وفكرت تفكيراً صافياً ، وسرت فى حديثك دقيقتين أو ثلاث دقائق ، كان هذا كل ما ينتظر منك فى أحاديثك القليلة ، لأن موضوعا كموضوع السبب الذى دفعك لدراسة الخطابة ميسر سهل كما هو واضح ، فإن قضيت وقتاً قصيراً فى اختيار مادة هذا الموضوع وتنظيمها فيغلب أنك ستتذكر لأنك تتحدث عن ملاحظاتك الخاصة ورغباتك وتجاربك الشخصية .

ولنفترض من ناحية أخرى أنك تتحدث عن عملك الخاص أو مهنتك فكيف تعد حديثاً كهذا ؟ لا شك سيكون لديك فى هذه الحالة مادة غزيرة ، وتقتصر مشكلتك آنئذ على الاختيار والترتيب . فلا تحاول أن تذكر لنا كل شيء فى ثلاث دقائق يمكنك أن تفعل هذا ولكن الحديث سيكون سطحياً وموزعاً إلى حد بعيد ، فيجب أن تتناول ناحية واحدة .. واحدة فقط من موضوعك تتوسع فيها وتتعمقها فمثلا ، لماذا لا تذكر كيف حصلت على عملك الخاص أو مهنتك الحالية ؟ هل كانت نتيجة المصادفة أو الاختيار ؟ يجب أن تقص كفاحك الأول ، وهزائمك وآمالك وانتصاراتك ، وأن تقدم قصة إنسانية مسلية ، صورة حية حقيقية تقوم قبل كل شيء على تجاربك ، لأن القصة الصادقة للحياة الخاصة لأى شخص إذا ما رويت فى تواضع ودون أنانية حاقدة فإنها تقابل بأعظم ترحاب ، وتكون دون شك مادة تبعث الحماسة الحارة .

ويمكنك أن تتناول زاوية أخرى من عملك : ما هى متاعب عملك ؟ ماهى النصيحة التى يمكن أن تقدمها لشخص مبتدىء ؟ أو يمكنك أن تتحدث عن الناس المتصلين بك — الأمين منهم وغير الأمين — وأن تذكر مشاكلك وماذا تعلمت من عملك فى أهم موضوع من موضوعات الحياة وهو الطبيعة البشرية ؟ فإن تحدثت عن الجانب الفنى من عملك فيحتمل كثيراً أن يقابل حديثك من جانب الآخرين بشيء من عدم الاهتمام ، ولكن حديثك عن الناس ، أى عن الشخصيات فقلما يخفق الإنسان فى مثل هذا النوع من الحديث .

أما فيما عدا هـذا فلا تجعل حديثك موعظة مجردة لأن مثل هذا الحديث سيضايقك ، بل اجعل حديثك صورة واضحة عامة ... فكر فى حالات واقعية ملموسة سبق أن لاحظتها ، وتنطوى على أسس حقيقية تعتقد أنها وقائع متواضعة وستجد أن الحديث عن هذه الحالات الثابتة أيسر منالا بكثير كما أنها ستساعدك وتنير لك الطريق فى حديثك .

وإليك طريقة وضعها كاتب شديد الإهتمام بهذه الناحية اقتطفناها من مقال بقـــلم ب . ا . فوربس موضوعه « الحديث عن الناس » .

إن كثيراً من مشروعاتنا الكبرى فى الوقت الحاضر كانت فى وقت ما من عمل شخص واحد ، أى مجهودات فردية ، وظلت لفرد واحد ، ولكن معظمها قد نما نمواً كبيراً واتسع نطاقه حتى أصبح ضرورياً لمؤسسها — مهما كان كفؤاً ممتازاً — أن يجمع حوله العقول الجبارة لتعاونه فى الإشراف على كل صغيرة وكبيرة .

ولقد ذكر وولورث مرة أن أعماله كانت فى الأصل نتيجة جهد رجل فرد على مدى سنين عديدة ، ثم انتهى به الأمر إلى دمار صحته فانكشفت له الحقيقة أثناء وجوده بالمستشفى حيث كان يقضى الأسبوع بعد الأسبوع ، وهى أنه إذا استمر فى توسيع نطاق عمله كما يؤمل ، فلابد له من الاشتراك فى مسئوليات الإدارة .

وظل ستيل عدة سنوات يمتاز بأنه رجل من الطراز الفردى أى يقوم بعمله منفرداً ، كما كان تشارلز . م . سكواب يقوم بجميع أعماله وحده ، ولكن يوجين . ج . جريس أخذ شيئاً فشيئاً بفكرة توزيع الأعمال حتى أصبح أقدر فى إنتاج الصلب من سكواب نفسه .

وكانت أعمال إيستمان كوداك فى مراحلها الأولى تقوم على أكتاف جورج إيستمان بنوع خاص ، ولكنه كان من الحكمة بحيث أقام نظاماً دقيقاً منذ عهد طويل . وجميع محال التغليف فى شيكاغو مرت بمثل هذه التجربة على عهد مؤسسيها الأولين ولكن ستاندرد أويل جرت على عكس الفكرة السائدة لأنها لم تكن قط تجرى على نظام الرجل الفرد بعد أن اتسعت ميادين أعمالها .

وبالرغم من أن ج . ب . مورجان من أكبر رجال الأعمال فإنه كان يعتقد اعتقاداً راسخاً فى ضرورة اختيار أقدر الزملاء ليشاركوه أعباء العمل .

وهناك رواد طموحون من رجال الأعمال يفضلون القيام بأعمالهم على مبدأ الجهد الفردى ، ولكنهم يضطرون سواء أرادوا أو كرهوا ، أمام العمليات الحديثة الضخمة أن يعهدوا بالمسئوليات إلى آخرين .

ويرتكب بعض الرجال الذين يتحدثون عن أعمالهم خطأ لا يغتفر حين يذكرون المعالم التي يهتمون بها وحسب . ألا ينبغي على المتكلم أن يتحرى ما يثير اهتمام السامعين ، لا ما يهمه هو شخصياً ؟ ألا ينبغي عليه أن يحاول اجتذاب اهتماماتهم الخاصة ؟ فإذا فرضنا أنه يقوم بعمليات التأمين ضد الحريق ؟ أليس من الواجب عليه أن يدلهم على طريقة حماية ممتلكاتهم من الحريق ؟ وإن كان صاحب مصرف ألا يجدر به أن ينصحهم فى مجال المال أو الاستثمار ؟ وإن كانت المتكلمة زعيمة شعبية فى مؤسسة نسوية ، ألا يحسن بها أن تذكر للمستمعات من أهل بلدها أنهن جزء من الحركة القومية وذلك بقراءة أمثلة نوعية من برنامجهن المحلى ؟

يجب أن تدرس أحوال المستمعين أثناء إعدادك الخطاب وأن تفكر فى مطالبهم ورغباتهم فبذلك تكسب نصف المعركة .

ومن المستحسن كثيراً أثناء إعداد موضوعاتك أن تقرأ لتعرف كيف كان يفكر غيرك ، وماذا قال غيرك فى مثل موضوعك ولكن لا تقرأ إلا حين تتأكد من نضوب معينك ، وهذا أمر هام — بل بالغ الأهمية — وحينئذ اذهب إلى المكتبة العامة وابسط مطلبك أمام أمين المكتبة ، واذكر له أنك تعد حديثاً فى موضوع كذا وكذا ، واطلب إليه صراحة أن يساعدك فيمدك بمجلد خاص بموضوعك ومختصرات وموجزات لمناقشاتك ، وبالنشرات والدوريات والحوليات ودوائر المعارف العالمية ، وبعشرات من كتب المراجع . إن هذه جميعاً هى أدوات العمل فاستخدمها .

سر القوة المدخرة أو الاحتياطية

قال « لوثر بربانك قبل وفاته بوقت قصير : لقد أنتجت فيما أعتقد مليون فصيلة من النباتات لكى أحصل على فصيلة واحدة أو اثنتين فقط من الفصائل الممتازة نسبياً ، وقد أهلكت تقريباً جميع الفصائل الدنيا ، فينبغى أن يكون إعداد الحديث على هذا النمط من السخاء والحصافة : اجمع مائة فكرة ثم انبذ منها تسعين .

اجمع مادة كثيرة ومعلومات أوفر مما تظن أنك بحاجة إليه بحال من الأحوال ، وليكن ذلك لمجرد منحك ثقة إضافية فى قدرتك ، ولمجرد التأثير فى عقلك وقلبك

وحالتك المعنوية عندما تقف لتتكلم ، فهذا هو العامل الأساسى الهام فى الإعداد وإن كان ينساه دائماً كثيرون ممن يخطبون فى الجماعات أو المجالس الخاصة .

ويقول « آرثر دن » : لقد دربت مئات من البائعين والبائعات والعارضين والوسطاء فوجدت نقطة الضعف الأساسية عند معظمهم هى عدم إدراكهم لأهمية معرفتهم كل شيء عن المنتجات والسلع التى يتعاملون فيها قبل أن يتصدوا لعملية البيع .

ولقد زارنى كثيرون من الباعة فى مكتبى ، وبعد أن حصلوا على معلومات عن وصف السلعة وطريقة الحديث الخاص بالبيع ، أسرعوا بالخروج ليزاولوا البيع مباشرة ، فلم يمض على كثيرين منهم أكثر من أسبوع بل لم يستمر عدد كبير منهم أكثر من ٤٨ ساعة ، فى حين أننى أردت أن أجعل منهم إخصائيين فى الأغذية وألزمتهم بدراسة خرائط الطعام التى نشرتها مصلحة الزراعة بالولايات المتحدة ، وهى تبين محتويات الغذاء من الماء والبروتين والمواد الكربوهيدرائية والدهنية والفضلات ، وجعلتهم يدرسون العناصر المكونة للمواد التى يبيعونها ، وأن يواظبوا على المدرسة عدة أيام ، ثم يجتازون الامتحانات قبل البدء فى بيع سلعهم إلى غيرهم ، ومنحت الجوائز لمن يقدمون أنجح حديث من أحاديث البيع .

وكثيراً ما لاحظت باعة يدركهم الضجر أثناء الوقت المخصص للدراسة ، وكان بعضهم يقول : « لا يتسع وقتى لذكر كل هذه التفصيلات لبدال القطاعى ، فهو يكون عادة مشغولا للغاية ، فإن تحدثت إليه عن البروتين والكربوهيدرات ، فإنه لا يستمع إلى ، وإن استمع فلأنه يريد فقط معرفة ما أتحدث عنه ، وكنت أجيب مثل هذا البائع بقولى : « إنك لا تحصل على هذه المعرفة لعميلك (الزبون) ، بل لفائدتك الخاصة ، لأنك لو عرفت كل ما يتصل بسلعتك من الألف إلى الياء ، فإنك ستشعر نحوها شعوراً يصعب وصفه ، شعوراً إيجابياً بعملك وبقوة اتجاهك العقلى لا يمكن أن يهتز أو يقهر .

وقالت « مسز إيدا . م . تاربل » المؤرخة الشهيرة بشركة استاندارد أويل للمؤلف إنها حين كانت فى باريس منذ سنوات ، تسلمت برقية من مستر س . س . ماكلور

مؤسس مجلة ما كلور ، يطلب فيها أن تكتب له مقالا عن التلغراف البحرى ، عبر المحيط الأطلنطى . فذهبت إلى لندن وقابلت المدير الإنجليزى لهيئة التلغراف ، وحصلت منه على حقائق كافية ، ولكنها لم تقف عند هذا الحد ، وعملت على الحصول على مزيد من الحقائق ، فدرست جميع أنواع التلغراف البحرى المعروضة بالمتحف البريطانى ، وقرأت كتباً فى تاريخها ، وزارت كثيراً من المشروعات الصناعية بأطراف لندن وعاينت طريقة إنشاء هذه الأنواع .

فلماذا جمعت هذه السيدة عشرة أمثال ما نحتاج إليه من المعلومات التى يمكن استخدامها ؟ إنما فعلت ذلك لشعورها بأن هذه المعلومات الإضافية ستمدها بقوة احتياطية ، ولأنها أدركت أن الأشياء التى تعرفها حتى إذا لم تفصح عنها ستمنح الشيء القليل الذى تذكره قوة ولوناً .

تحدث « إدين جيمس كاتل » إلى نحو ثلاثين مليوناً من الناس ، ومع ذلك فقد أسر إلى وهو فى طريقه إلى المنزل أنه لو لم يلجأ إلى جمع المعلومات القيمة التى لم يذكرها فى حديثه لشعر بإخفاقه ، لماذا ؟ لأنه عرف من مرانه الطويل أن الأحاديث ذات القيمة الممتازة ، هى تلك التى تمتاز بالمعلومات الإضافية ، والامتلاء ، والوفرة الزائدة عن حاجة المتكلم .

الموجز :

١ — حين يكون فى ذهن المتكلم وقلبه رسالة أو دافع قوى إلى الكلام ، يكون فى الغالب واثقاً من قيمته الشخصية . ويعتبر الحديث الجديد الإعداد تسعة أمثال الإلقاء .

٢ — فما هو الإعداد ؟ هل هو كتابة عدة جمل كتابة آلية على الورق ؟ هل هو تذكر العبارات التى يراد إلقاؤها ؟ لا ، لا شيء من هذا كله ، بل الإعداد الحقيقى هو أن تبحث عن شيء ما فى أعماق نفسك ، وأن تجمع وتنظم أفكارك الخاصة ، وأن تعتز وتغذى اعتقاداتك الخاصة . والدليل على ذلك أن مستر جاكسون

أخفق فى حديثه حين حاول عرض أفكار شخص غيره أطلع عليها فى مقال نشرته مجلة « فوربس » ولكنه نجح حين جعل من هذا المقال نقطة بداية لحديثه ، أى حين فكر بعقليته الخاصة ووسع نطاق تصوراته .

٣ — لا تجلس ثم تحاول أن « تضع » حديثاً فى ثلاثين دقيقة ، لأن الحديث لا يمكن أن يطبخ طبخاً كشريحة اللحم ... إن الحديث يجب أن ينمو ويتكاثر . . اختر موضوعك فى وقت مبكر من الأسبوع ، وتأمله فى أوقات فراغك ... فكر فيه ونم وهو فى ذهنك ، واحلم به . وابحثه مع أصدقائك . اجعله موضوع المناقشة وسل نفسك كل الأسئلة التى يمكن أن تتصل به . . . سجل أفكارك وتصوراتك التى ترد إلى ذهنك ، على جزازات من الورق ولا تهمل الحصول على مزيد منها . إن الأفكار والإيحاءات والتصورات تتوارد على فكرك فى أوقات متفرقة . . أثناء استحامك ، وسيرك إلى المدينة ، وحين تكون فى انتظار الطعام .. لقد كانت هذه طريقة لنكولن ، بل وطريقة جميع الخطباء الناجحين .

٤ — بعد أن تسجل تفكيرك المستقل ، اذهب إلى المكتبة واقرأ بعض الموضوعات ذات الاتصال بموضوعك إن سمح بذلك وقتك ، واطلب إلى أمين المكتبة ما تريد من مواد ، فهو يستطيع أن يمدك بأكبر عون .

٥ — اجمع ما تستطيع جمعه من المواد التى تزيد على حاجتك ، وقلد « لوثر بيربانك » الذى أنتج مليون عينة من النباتات لكى يحصل من بينها على عينة واحدة أو اثنتين ممتازتين : اجمع مائة فكرة واطرح جانباً تسعين فكرة منها .

٦ — إن وسيلة الحصول على قوة احتياطية ، هى معرفتك بأشياء أوفر كثيراً مما تريد استخدامه ، وعلى معلومات بالغة الغزارة . وعند إعداد حديثك استخدم طرق « آثر دان » التى استخدمها فى تدريب الباعة على بيع عينات من طعام الإفطار ، والطرق التى استخدمتها « إيدا تاربل » فى تحضير مقالها عن التلغراف البحرى عبر الأطلنطى .

الفصل الثالث

كيف كان يعد مشاهير الخطباء أحاديثهم ؟

كنت مدعواً إلى تناول طعام الغداء بنادى الروتارى فى نيويورك ، وكان المتحدث الأول من كبار موظفى الحكومة الرسميين ،فأضفت عليه الوظيفة الكبرى التى يشغلها هيبة واعتباراً ، وتطلعنا بسرور إلى سماعه ، ووعدنا هو بدوره أن يتحدث عن نواحى النشاط فى المصلحة التابعة له ، وهى نواحى يهتم بها معظم رجال الأعمال فى نيويورك .

كان ملماً بموضوعه إلماماً دقيقاً ، ويعرف عنه من المعلومات أكثر مما يستطيع أن يذكره فى خطابه ، ولكنه لم يخطط حديثه ، ولم يتخير مادته كما يجب ولم يرتبها بطريقة منتظمة ، فاندفع يلقى خطابه دون تبصر أو ترو ، ومع ذلك فقد أدى خطابه بشجاعة ، ولكنه سار فى طريقه دون أن يعرف هدفه .

كان عقله بالاختصار مجرد خليط غير متجانس مثل حفلته التى أقامها لنا ، إذ قدم لنا المثلجات أولا ، ثم وضع أمامنا المرق ، يليه طبق السمك «والمكسرات». وأهم من هذا كله قدم لنا شيئاً يبدو أنه خليط من المرق والكريمة المثلجة وسمك الرنجة الحمراء . ولم أسمع طوال حياتى خطيباً كان أكثر منه بلبلة وخلطاً .

لقد حاول أن يتكلم ارتجالا ، ولكنه فى قنوطه آنئذ تناول من جيبه رزمة من الأوراق اعترف أن سكرتيره كان قد أعدها له — ولم يتساءل أحد عن مدى صحتها . وظاهر أن مذكراته نفسها لم تكن أكثر تنظيما من كومة من حديد الخردة ، فألقى عليها نظرات متواترة ينقلها من صفحة إلى صفحة محاولا تهدئة أعصابه وإيجاد طريقة تنقذه من هذه المتاهة التى يتخبط فيها . وهو فى أثناء ذلك يحاول أن يتحدث ، ولكن الحديث يستعصى عليه ، فأخذ يعتذر ثم طلب كوب

ماء تناول منه جرعة بيد مرتعشة ، وهو ينطق بعبارات متفرقة غير متماسكة ، ويعيد ويكرر ، ثم يعود فينظر إلى مذكراته ... وفقد تماسكه وازداد ارتباكه دقيقة بعد دقيقة ، وتندى جبينه بالعرق من فرط انفعاله . ومكثنا نحن المستمعين نراقب هذه الخيبة التى أثارت إشفاقنا وعطفنا ، وحطمت مشاعرنا ، فعانينا كثيراً من جراء هذه الحيرة واستمر الخطيب فى تخبطه وقراءة مذكراته واعتذاره ، يشرب الماء وهو أقرب إلى العناد والإصرار منه الحصافة والفطنة . وشعر الجميع فيما عداه بأن الموقف يسير بسرعة نحو النهاية التعسة . ولم يخفف من كربنا سوى جلوسه وتوقفه عن كفاحه المرير ، فكان من أتعس المواقف الخطابية التى شهدتها طوال حياتى ، فلم أشهد خطيباً أشد منه خجلا وأكثر مذلة ، فقد جعل من خطابه كما قال روسو : « خطاب حب يجب أن يكون مكتوباً » لأنه بدأه دون أن يعرف ماذا يقول . وأتم خطابه فلم يعرف ماذا قال .

ومحصل القول كما قال هربرت سبنسر : « عندما تكون معلومات الشخص مشوشة فإنها كلما ازدادت عدداً اشتدت بلبلة أفكاره » .

وليس هناك رجل ملتاث العقل يحاول بناء بيت دون تفكير فى نوع من التخطيط حتى ولو كان غير محدد المعالم ، فلماذا يقف ليلقى خطاباً دون أى تخطيط أو برنامج مبدئى ؟

إن الحديث رحلة ذات هدف ، ولابد له من تخطيط ، يبدأ من نقطة معينة وينتهى إلى نقطة معينة .

ولكم أود لو رسمت كلمات نابليون بأحرف من نار متوهجة ، يبلغ طول الحرف منها قدماً ، وعلقتها على كل باب فى هذه الكرة الأرضية ، بحيث يستطيع من يدرسون طرق التحدث إلى الجماهير قراءتها ، وهى : «إن الحرب علم ، ولكن لا ينجح فيه شىء مطلقاً ما لم يخضع للإحصاء والدرس .

ويصدق هذا القول على فن الخطابة ، كما يصدق على إطلاق النار ، ولكن

هل يدرك الخطباء ذلك؟ وإذا كانوا يدركونه فهل يمارسونه على الدوام ؟ إنهم لا يفعلون ، وكثير من الخطب لا ينطوى إلا على فكرة تافهة وترتيب مستقيم .

فما هو أكثر أنواع التنظيم أثراً بالنسبة لطائفة معينة من الأفكار ؟ لا يستطيع أى شخص أن يدلى برأيه فى هذه الناحية قبل أن يدرس تلك الأفكار لأنها مشكلة دائمة التجدد ، والعنصر الدائم فيها هو أن كل متحدث عليه أن يسأل وأن يجيب مراراً وتكراراً . وليست هناك قواعد لا يعتورها الخطأ يمكن السير عليها ، ولكنا مع ذلك نوضح هنا باختصار حالة من الحالات المادية الملموسة لنبين المقصود من قولنا « التنظيم والتنسيق » .

كيف نظّم الحديث الفائز بالجائزة ؟

نورد هنا حديثا ألقى منذ سنوات أمام الاتحاد القومى لمجالس « ريال استيت » وفاز بالجائزة الأولى فى المسابقة التى عقدت بين سبعة وعشرين حديثاً أخرى عن مدن مختلفة . وكان هذا الحديث قوى الصياغة مليئاً بالحقائق المسجلة تسجيلا واضحاً حياً طريفاً ذا مغزى وهو بهذا الوصف جدير بالقراءة والدراسة .

السيد الرئيس ، السادة الأصدقاء

لنرجع إلى ١٤٤ عاما مضت حين ولد فى هذه المدينة ، مدينة فيلادلفيا ، شعب الولايات المتحدة الأمريكية العظيم فكان من الطبيعى أن يكون لمدينة سجلت لنفسها مثل هذا التاريخ ، تلك الروح الأمريكية القوية التى لم تجعل منها أعظم مركز صناعى فى البلاد وحسب ، بل أضخم وأجمل مدن العالم قاطبة .

إن بمدينة فيلادلفيا قرابة مليونى نسمة وتبلغ فى اتساعها قدر مدينتى ملووكى وبوسطن مجتمعتين ، وباريس وبرلين معاً . وفضلا عن مساحتها البالغ قدرها ١٣٠ ميلا مربعاً من الاراضى ، فقد خصصنا نحو ٨٠٠٠ فدان من أجود أراضينا للمتنزهات الجميلة والميادين والطرق الفسيحة ، حتى يجد شعبنا أماكن ملائمة للاستجمام واللهو ، والبيئة المناسبة لكل أمريكى مهذب .

إن فيلادلفيا أيها الأصدقاء ليست فقط مدينة كبرى جميلة ، ولكنها مشهورة فى كل مكان بأنها مصنع العالم الكبير ، والسبب فى تسميتها بمصنع العالم هو ذلك الجيش الضخم البالغ ٤٠٠٠٠٠ شخص الذين يعملون فى ٩٢٠٠ مؤسسة صناعية تنتج ما قيمته مائة ألف دولار من السلع النافعة كل عشر دقائق ، فى كل يوم من أعمال العمل . وليست هناك فى هذه البلاد — وفقا لما قرره أحد رجال الإحصاء المشهورين — مدينة أخرى تتساوى مع فيلادلفيا فى إنتاج السلع الصوفية أو المصنوعات الجلدية ، وأعمال الحياكة ، والأقمشة وقبعات اللباد ، والمصنوعات الحديدية ، والأدوات ، والسفن المصنوعة من الصلب ، وغيرها من المصنوعات الأخرى . كما تصنع قاطرة للسكة الحديدية بمعدل كل ساعتين ليلا ونهاراً . ويستخدم أكثر من نصف سكان هذه البلاد العظيمة سيارات من مصانع فيلادلفيا . وتصنع ألف سيجار فى كل دقيقة . وقد أنتجت مصانعنا البالغ عددها ١١٥ مصنعاً زوجين من الجوارب فى العام الماضى لكل رجل وامرأة وطفل فى هذه البلاد . وأنتجنا من السجاد والبسط أكثر مما أنتجت بريطانيا العظمى وإيرلندا مجتمعتين . والواقع أن جملة أعمالنا الصناعية والتجارية بلغت حداً من الضخامة بحيث ارتفعت تصفيات مصرفنا فى العام الماضى إلى ٣٧ مليون دولار .

وبينما نفخر كثيراً أيها الأصدقاء بتقدمنا الصناعى المذهل ، فإنا نفخر كذلك بأن بلادنا من أعظم مراكز الطب والفن والتعليم فى هذه البلاد ، ومع ذلك فنحن نشعر بفخر أعظم أن لدينا من المساكن الخاصة فى مدينة فيلادلفيا أكثر من أية مدينة أخرى فى العالم ، إذ أن هذه المدينة تضم ٣٩٧٠٠٠ مسكن منفصل ، لو تصورنا وضعها جنباً إلى جنب فى صف واحد ، فإن هذا الصف يصل من فلادلفيا إلى دنفور مجتازاً كنساس سيتى ، أى مسافة ١٨٨١ ميلا .

ولكن الأمر الذى أحب أن ألفت إليه أنظاركم خاصة هو دلالة العشرات من الألوف من هذه المساكن التى يملكها ويسكنها العمال فى مدينتنا ، فحين يملك رجل أرضا يستطيع أن يقف عليها تحت سقف ، لا يمكن أن ينشأ هناك حديث مطلقا عن الأمراض المستوردة المعروفة بالبلشفية .

وليست فيلادلفيا بالتربة الخصبة الملائمة للفوضوية الأوربية ، لأن مساكننا ونظمنا التعليمية وصناعتنا الضخمة التي أنتجتها الروح الأمريكية التي ولدت في مدينتنا هي تراث هذه الدولة الكبرى والمنبع الأم للحرية الأمريكية . . إنها المدينة التي صنعت أول علم أمريكي ، وهي المدينة التي اجتمع فيها أول مؤتمر للولايات المتحدة ، والمدينة التي وقع فيها إعلان الاستقلال . وهي كذلك المدينة التي ألهمت عشرات الألوف من الرجال والنساء والأطفال بأحب ذخيرة في أمريكا وهي الحرية . ولذلك نعتقد أن لنا رسالة ، وليست رسالتنا هذه عبادة العجل الذهبي ، ولكن نشر الروح الأمريكية والمحافظة على شعلة الحرية متأججة ، ولذلك ، فبإذن الله ، ستكون حكومة وشنجتن ولنكولن وتيودور روزفلت مصدر إلهام للإنسانية كلها .

فلنحلل ذلك الخطاب لنرى طريقة صياغته ، وكيف انطوى على كل هذه الآثار . فأول شيء تضمنه مقدمة وخاتمة — وهذه ميزة نادرة — بل هي أندر مما تظن . وقد بدأ من نقطة ما ، ثم سار في طريقه قدماً كالأوز البري الطائر لم يتسكع ولم يضيع وقتاً .

وكان خطابا طريفاً يمتاز بفرديته ، بدأه المتكلم بشيء عن مدينته ، وهو شيء يغلب أن غيره من المتكلمين لم يستطيعوه بالنسبة لمدنهم : فأشار إلى أن مدينته كانت منبت الشعب برمته .

وأثبت أنها من أوسع وأجمل مدن العالم ، ولكن هذا يعد ادعاء عاماً تافهاً غير مدعم ، لا يكاد يؤثر في أحد تأثيراً قوياً ، وعرف الخطيب هذه الحقيقة ، فساعد مستمعيه على تصور عظمة فيلادلفيا بقوله : « إن مساحتها تساوي مساحة ملووكي وبسطن مجتمعتين ، أو باريس وبرلين معاً » وهذا شيء مادي محدد المعالم ، ويثير الاهتمام . . شيء يدعو إلى العجب . ثم هو يوضح الفكرة بصورة أوضح من كتابة صفحتين كاملتين من الإحصائيات .

ويلي ذلك قوله إن فيلادلفيا « مشهورة في كل مكان بأنها مصنع العالم الكبير » وهذه عبارة تبدو فيها المبالغة ، أليس كذلك ؟ إنها من نوع الدعاية . فلو ترك

هذه النقطة وانتقل إلى غيرها مباشرة لما اقتنع بها أحد قط ، ولكنه لم يفعل ، بل توقف قليلا ليعدد الإنتاج الذى تتزعم به فيلادلفيا ، العالم بأسره : « المنسوجات الصوفية ، والسلع الجلدية ، والحياكة والأقمشة وقبعات اللباد ، والمصنوعات من الصلب والأدوات والسفن الفولاذية الخ » .

إن حديثه لا يبدو بعد ذلك دعاية ، أليس كذلك ؟

إن فيلادلفيا تصنع قاطرة حديدية كل ساعتين من ساعات النهار والليل ، ويركب أكثر من نصف سكان هذه البلاد العظيمة السيارات المصنوعة فى فيلادلفيا .

ويقول أحدنا لنفسه : « حسن ، إننى لم أكن أعرف ذلك من قبل ، فلربما أكون قد ركبت بالأمس إلى المدينة فى إحدى هذه السيارات ، وسأعرف غداً من أين تشترى مدينتى سياراتها » .

ألف سيجار فى كل دقيقة . . . وزوجين من الجوارب لكل رجل وامرأة وطفل فى هذه البلاد . . . »

كنا لا نزال متأثرين كثيراً . . . « ربما كان السيجار المفضل الذى أدخنه مصنوعاً فى فيلادلفيا . . . وكذلك هذه الجوارب التى ألبسها »

ماذا يفعل الخطيب بعد ذلك ؟ هل يرجع بسرعة إلى موضوعه عن حجم فيلادلفيا الذى تحدث عنه أولا ، ليقدم لنا بعض الحقائق التى نسيها ؟ لا ، لم يفعل شيئاً من هذا مطلقا ، بل التزم الحديث فى موضوعه حتى أكمله ، ولم يضطر إلى معاودة الحديث عنه ، ولذلك فإنا نحيي الخطيب ، إذ ليس هناك ما هو أدعى إلى الاضطراب والبلبلة من انتقال الخطيب من شيء إلى آخر ، ثم الرجوع إليه وهكذا كتحويم الخفاش فى غبشة الظلام ، وبدلا من تناول نقاط الموضوع بنظام رتيب كرتابة الأرقام ١ و ٢ و ٣ و ٤ الخ ، فإنه يتنقل بينهما كما يفعل رئيس الفريق فى لعبة كرة القدم عند توزيع الرميات على اللاعبين .

ومضى المتحدث فى خطابه دون تكاسل ، ولم يتراجع أو ينحرف يمينا ويسارا كأنه إحدى القاطرات التى ذكرها .

بيد أنه وصل إلى أضعف نقطة فى حديثه برمته ، فأعلن أن فيلادلفيا من أكبر مراكز الطب والتعليم والفن فى هذه البلاد ، فهو يعلن ذلك وحسب ، ثم يسرع إلى شىء آخر — فلا يذكره فى أكثر من اثنتى عشرة كلمة لإخفاء الحيوية والقوة على تلك الحقيقة وتعميقها فى الذاكرة . . . اثنتا عشرة كلمة فقط ضائعة غائصة فى عبارة تحتوى على خمس وستين كلمة ، فلا يكون لها أثر بطبيعة الحال ، لأن العقل البشرى لا يعمل كما تعمل أسلاك الفخ ، ولذا خصص وقتاً قصيراً جداً لهذه النقطة ، فكانت عبارة شديدة التعميم والغموض حتى ليبدو أنه لم يكن منفعلا بها ، وبالتالى ، لم يكن لها أثر مطلقاً فى السامعين ، فماذا كان ينبغى أن يفعل ؟ لقد أدرك أنه يستطيع تدعيم هذه النقطة بنفس الطريقة التى اتبعها فى قوله : إن فيلادلفيا مصنع العالم . . . » لقد عرف هذه الحقيقة كما عرف أيضاً ضرورة التريث قليلا ، وأن الأمر يقتضى ملاحظة الأنظار التى تحولت نحوه مدى خمس دقائق ، ولذا كان عليه أن يمر مروراً سريعاً على هذه النقطة أو يستهين ببعض النقاط الأخرى .

كيف يستطيع أن يجعل هذا الشق من حديثه بارزاً مقنعاً ؟

لقد قال : « إن فيلادلفيا بها عدد من المساكن الخاصة أكثر مما فى أى بلد آخر من بلاد العالم » فأورد الرقم أولا ، وهو ٣٩٧٠٠٠ ، ثم جعل هذا الرقم حقيقة مرئية بقوله : « لو جعلنا هذه المساكن صفا واحداً جنبا إلى جنب ، فإن هذا الصف يغطى المسافة بين فيلادلفيا ، ودنفور ماراً بمدينة تكساس ، أى مسافة ١٨٨١ ميلا »

ويحتمل أن يكون المستمعون قد نسوا هذا الرقم قبل أن ينتهى من إلقاء عبارته ، ولكن هل ينسون هذه الصورة ؟ إن هذا لا يمكن أن يحدث .

هناك حقائق مادية كثيرة خالية من الحياة أو الروح ، يمكن أن تذكر ولكنها لا تصلح لأن يصاغ منها حديث يتسم بالفصاحة ؛ غير أن هذا الخطيب كان يطمح إلى بلوغ القمة ولمس القلوب والتلاعب بالمشاعر ، ولذلك لمس فيما يتصل

بالمساكن بالناحية العاطفية ، فأشار إلى ما يعنيه امتلاك هذه المساكن بالنسبة لروح المدينة . وقد نعى على تلك الأمراض المستوردة المعروفة بالبلشفية أو الشيوعية » وامتدح فيلادلفيا بوصفها « منبع الحرية الأمريكية » نعم الحرية !! إنها كلمة ساحرة ، كلمة مفعمة بالمشاعر ، إحساس عرض ملايين الأمريكيين حياتهم فى سبيله . فالتعبير جميل فى ذاته ، وهو أجمل كثيراً حين يعززه بالمراجع الخاصة بالحوادث التاريخية والوثائق الثابتة ، وهو معنى عزيز كذلك له قدسية فى قلوب المستمعين ... إنها المدينة التى صنع بها أول علم أمريكى ، وهى المدينة التى عقد فيها أول مؤتمر بالولايات المتحدة ، كما وقع فيها أول إعلان للاستقلال ... رسالة مقدسة ، هى نشر الروح الأمريكية ، والمحافظة على شعلة الحرية متأججة . ولذلك فستظل بإذن الله حكومة واشنجتن ولنكولن وتيودور روزفلت مصدر وحى للإنسانية كلها » .

حقيقة ، لقد بلغ هذا الخطاب القمة ! !

ويمكن أن يقال الكثير عن صياغة هذا الخطاب ، ولكن بالرغم من بنائه الذى يدعو إلى الإعجاب ؛ كان يمكن أن ينتهى إلى شيء مؤسف ، كان يمكن أن ينتهى بسهولة إلى لا شيء » لو أنه عرض بطريقة فاترة خالية من كل روح وحيوية ولكن المتحدث ألقاه ، كما صاغه ، ممتلئاً بالشعور والحماسة النابعين من أعماق إخلاصه وصدقه . فلا عجب أن يظفر مثل هذا الحديث بالجائزة الأولى ، وهى كأس شيكاغو .

الطريقة التى اتبعها الدكتور كونول فى تخطيط خطبه .

لا توجد قواعد يقينية — كما قلت آنفاً — لحل مشكلة الوصول إلى أحسن ترتيب للحديث ، وليس هناك رسوم أو خطط أو خرائط تلائم حتى معظم الخطب ، ومع ذلك فهناك خطط خطابية قليلة صالحة للعمل بها فى بعض الأحيان ، وقد قال لى المرحوم الدكتور رسل . ه . كورول ، المؤلف الشهير فى إحدى المناسبات ، إنه جعلها أساساً بنى عليه كثيراً من خطبه ، وهى :

٢ — سجل الحقائق التى جمعتها

٣ — جادل فيها

٣ — أقم عليها الدليل

وقد وجد كثير من الناس فى التخطيط التالى عوناً كبيراً ودافعاً قوياً ، وهو :

١ — اكشف عن شيء خاطىء

٢ — اشرح طريقة علاجه

٣ — طالب بالتعاون فى هذا السبيل

ولنعرض هذا التخطيط فى صورة أخرى :

١ — أمامنا موقف يجب معالجته .

٢ — ينبغى أن نفعل هذا أو ذاك فى هذه الناحية .

٣ — ينبغى بناء على هذه الأسباب أن تمدوا يد العون .

وإليك تخطيط موجز يصلح لحديث آخر :

١ — استحوذ على اهتمام السامعين وإصغائهم

٢ — اظفر بثقتهم فيك

٣ — اشرح حقائقك ، وأوقف الناس على جدوى اقتراحك

٤ — التجىء إلى الحوافز التى تحرك الناس إلى العمل .

كيف كان مشاهير الخطباء يصوغون كلماتهم

كتب السيناتور السابق ألبرت ج . بفردج كتاباً قصيراً وعملياً للغاية تحت عنوان « فن مخاطبة الجماهير » حيث قال هذا السياسى الشهير المقدام : « يجب أن تجمع وترتب وتدرس وتهضم — فلا تقتصر على الاستدلالات وحدها فى جانب واحد ، بل يجب أن تكون المادة فى جانب آخر ، بل وفى جميع الجوانب ، وأن

تتأكد من أنها جميعاً حقائق ثابتة وليست مجرد افتراضات أو اقتراحات غير مسلم بها ، فلا تسلم بشيء تسليما أعمى .

ولذلك يجب أن تراجع كل عبارة وتتثبت منها ، ومعنى هذا أن عليك الكد فى البحث والتقصى لكى تصل إلى حد اليقين . ولكن ماذا تفيد من ذلك ؟ ألست تقترح أن تعلم وتثقف وتنصح بنى بلدك ؟ ألم تجعل نفسك سلطة عليا ؟

حالياً تفرغ من جمع الحقائق الخاصة بأية مشكلة وتنسيقها ، فكر فيما تتطلبه هذه الحقائق من حلول ، وحينئذ يكون حديثك مبتدعاً تظهر فيه قوة شخصيتك .

سيكون حديثاً حيوياً وملزماً تتمثل فيه أنت بنفسك ، ثم اكتب أفكارك بوضوح وتعقل قدر ما تستطيع .

وبمعنى آخر ، اعرض حقائقك على وجهها ، ثم اختم حديثك بحيث تخلص منه بتوضيح وتحديد هذه الحقائق .

قال وودرو ولسن حين طلب منه أن يشرح طرقه : « إننى أبدأ بوضع بيان بموضوعاتى التى أرغب فى تناولها ، فأرتبها فى ذهنى بحسب علاقاتها الطبيعية ، أى أننى أنسقها تنسيقاً منطقياً ، ثم أكتبها بطريقة الاختزال التى أجد فيها اقتصاداً كبيراً للوقت ، ولذا اعتدت الكتابة بهذه الطريقة . فإذا ما انتهيت من هذا أكتبها على الآلة الكاتبة ، ثم أغير وأصحح الجمل ، وأضيف بعض المواد أثناء الكتابة .

وكان تيودور روزفلت يعد حديثه على الطريقة الروزفلتية الخاصة : فهو يثبت جميع الحقائق ويستعرضها ويقيمها ، ويقرر ما يحتاجه فيها، فإذا ما وصل بالحديث إلى خواتيمه ، كان وصوله مقترناً بالثقة فى رصانة حديثة .

ثم يبدأ فى الإملاء من رزمة المذكرات الموضوعة أمامه ؛ وهو يملى حديثه بسرعة كبيرة بحيث تتدفق عبارته قوية نابضة بالحياة ، ثم يقرأ تلك النسخة ويراجعها فيزيد عليها ويحذف منها ، ويملؤها ملاحظات بقلم الرصاص ، ثم يعيد إملاءها

كلها من جديد ... ولقد قال مرة : « لم أظفر بشيء قط دون عمل شاق ، وتدريب قدرني على التمييز ودقة التخطيط والعمل مقدماً لمدة طويلة » .

وكثيراً ما كان يستدعى بعض النقاد ليستمعوا إليه أثناء إملائه ، أو يقرأ عليهم حديثه . وكان يرفض مناقشتهم فى الغرض من هذا الحديث ، لأن عقله حينئذ يكون قد قرر ما يريد وانتهى إلى قرار لا مرد له أو معقب عليه . فهو لا يريد أن يوجهه أحد إلى ما ينبغى أن يقول ، ولكن كيف يقول ما يريد . وكان يراجع نسخ الآلة الكاتبة مرة ومرة ، فيقتطع منها ويصحح فيها ويعدلها . وهذا هو الحديث الذى تنشره له الصحف ، وهو لا يتذكره بطبيعة الحال - بل كان يتكلم ارتجالا ، ولذلك كان الحديث الذى يلقيه مخالفاً إلى حد ما للحديث المصقول الذى ينشر ، غير أن طريقة الإملاء والمراجعة كانت وسيلة ممتازة للإعداد لأنها كانت تجعله ملماً بمبادئه وبترتيب النقاط التى يتناولها بالحديث ، كما أنها أكسبته مرونة وصقلا لم يكن ليظفر بهما لو اتبع أية طريقة أخرى .

أخبرنى سير أوليفر لودج أنه عندما كان ينتهى من إملاء خطبه - وكان يمليها بسرعة وإيجاز كأنه يتحدث إلى مستمعين حقيقيين - اكتشف أنها طريقة ممتازة للإعداد والمران .

كما وجد كثيرون ممن يدرسون الخطابة أن إملاء أحاديثهم على جهاز الدكتافون ثم الاستماع إلى أحاديثهم بعد ذلك ، يعتبر طريقة بارعة . . والواقع أنها لكذلك وهى أحياناً طريقة واقعية ، وأخشى أيضاً أن تكون مضنية ، وهى تدريب لا اعتراض عليه ، بل إننى أحبذه .

إن التدرب على كتابة ما ستلقيه يضطرك إلى التفكير ، ويوضح لك الأفكار فتعلق بذاكرتك ، وتخفف من التشتت العقلى إلى أدنى حد ، كما يصقل العبارة .

يذكر بنيامين فرانكلين فى سيرة حياته ، كيف صقل عبارته ونمى استعداده فى استخدام الكلمات ، وكيف علم نفسه طريقة تنظيم أفكاره - وسيرة حياته هذه

قصة علمية سامية وعلى خلاف غيرها من العلوم العليا ، فهى سهلة القراءة ممتعة إلى أبعد حد ؛ بل هى مثال للغة الإنجليزية البسيطة القديمة ، ويمكن لكل متحدث أو كاتب فى المستقبل أن يسير على منوالها ويفيد منها . ولعلك ترغب فى قراءة النبذة التى أشير إليها .... فهذه هى :

« تصادف قرابة هذا الوقت أن وقع بيدى مجلد من مجلة (سبكتيتور) ، وكان المجلد الثالث ، ولم أكن قد رأيت هـذه المجلة من قبل ، فاشتريتها وقرأتها مرات فى كثير من السرور ، وظننت أنها مكتوبة كتابة ممتازة حتى لقد رغبت فى تقليدها إن استطعت وبناء على هذا الرأى . تناولت بعض الأوراق واقتبست مقتطفات من بعض الأفكار الواردة فى كل عبارة من عباراتها ، ثم تركتها جانبا أياماً قليلة ، وحاولت بعـد ذلك إتمام الأوراق مرة أخرى دون الرجوع إلى الأصل ، وذلك بشرح الفكرة المختصرة شرحاً مفصلا وافياً كما كانت من قبل ، وبأية كلمات مناسبة تحضر ذهنى ، ثم قارنت بين ما كتبته وما جاء فى مجلة سبكتيتور ، فاكتشفت أننى ارتكبت بعض الأخطاء فصححتها ، ولكنى حصلت على ذخيرة من الكلمات وعلى استعداد لجمعها واستعمالها ، وبخاصة الكلمات التى كان يقتضينى الواجب أن أجمعها قبل ذلك حين كنت أهتم بقرض الشعر ، وما دامت فرصة تحصيل الكلمات لها نفس الأهمية بصرف النظر عن اختلاف الطول لتلائم العروض ، أو اختلاف الصوت لتلائم القافية ، فإن ذلك جعلنى بحاجة دائمة إلى البحث عن التنوع ، والميل إلى تثبيت هذا التنوع فى ذهنى حتى أملك زمامه . ولذلك تناولت بعض القصص فحولتها مرة أخرى ، كما كنت أحيانا أخلط بعض مجموعاتى من المقتبسات مع بعضها البعض ، ثم أحاول بعد أسابيع أن أرتبها على خير صورة قبل أن أبدأ فى تكوين الجمل تكوينا نهائيا ، ثم أكمل الورقة (وذلك لأتعلم بذلك طريقة تنظيم أفكارى) . وعندما قارنت عملى فيما بعـد بالقصص الأصلية اكتشفت عدة أخطاء فأصلحتها ، ولكنى كنت أسر أحيانا عندما أتخيل أننى وفقت إلى إدخال تحسين لغوى ضئيل فى مواضع معينة . وقد شجعنى ذلك على الاعتقاد فى أننى سأصبح بمضى الزمن كاتبا إنجليزيا متوسطاً ، الأمر الذى كنت أتوق إلى تحقيقه إلى أبعد حد .

انقطع كالناسك لمذكراتك :

نصحنا لك في الفصل السابق أن تعـد مذكرات ، فإذا ما سجلت شتى الأفكار والإيضاحات على جزازات من الورق ، انقطع لها ، ورتبها فى مجموعات مكونة من كومات ذات صله ما . ويجب أن تمثل هذه الكومات الأساسية والنقاط الجوهرية التى تريد تناولها فى حديثك ، ثم رتبها بعد ذلك فى مجموعات أصغر ، ثم أبعد التافه منها بحيث لا يتبقى لديك إلا الجيد — بل إن بعض هـذا الجيد قد يترك جانباً ولا يستعمل ، فليس هناك شخص ممن يتقنون هـذه العملية يمكنه إلا أن يستخدم نسبة مئوية من المـادة التى يجمعها .

وينبغى ألا يتوقف أحد عن هذه العملية إلا بعـد أن يلقى حديثه — وحتى ذلك الحين ، يغلب أن يفكر فى نقاط جديدة وتعديلات وصقل يجب تنفيذها .

والمتحدث المجيد ، يجد عادة بعد أن ينتهى من عمله تحولات أربعة فى حديثه : الحديث الذى أعده ، والحديث الذى ألقاه ، والحديث الذى قالت الصحف أنه ألقاه ، وأخيراً الحديث الذى يتمنى وهو فى طريقه إلى بيته لو كان قد ألقاه .

هل أستعين بمذكرات أثناء الإلقاء ؟

بالرغم من أن لنكولن كان خطيباً مرتجلا من الطراز الأول ، فإنه بعـد أن دخل البيت الأبيض لم يرتجل خطاباً واحداً ، حتى الأحاديث غير الرسمية التى كان يوجهها إلى مجلس الوزراء لم يكن يلقيها قبل أن يعدها كتابة من قبل . وكان بطبيعة الحال مضطراً إلى قراءة أحاديثه الافتتاحية ، أما النص الكامل للأوراق التاريخية الخاصة بالدولة ، فقد كان من الأهمية بمكان ، بحيث لا يمكن تركه للارتجال ، وإذا رجعنا إلى لنكولن حين كان فى بلدة « إلينوز » لعرفنا أنه لم يعتمد فى خطبه حتى على المذكرات ، وقد أشار إلى ذلك بقوله : « إن المذكرات يضيق بها السامع وتسبب له ارتباكا » .

من منا يتمنى أن يفعل عكس ذلك ؟ ألا يسبب الاعتماد على المذكرات ضياع نصف الاهتمام بالحديث ؟ ألا تمنع ، أو على الأقل تعرقل الألفة العظيمة القيمة

التى يجب أن تنشأ بين المتحدث والسامعين ؟ ألا تخلق جواً مصطنعاً ؟ ألا توحى إلى المستمعين بأن المتكلم ليس لديه ثقة فى نفسه ، وأنه عاطل من القوة الاحتياطية التى يجب أن يتسلح بها ؟

إننى أكرر القول : أكتب مذكراتك أثناء إعداد الحديث ، مذكرات متقنة ، مفصلة ، فقد تحتاج إلى الرجوع إليها أثناء تدريب نفسك على الإلقاء حين تكون وحدك ، وقد تشعر بأنك أكثر اطمئنانا وهى فى جيبك عندما تواجه الجمهور ، ولكنها تكون آنئذ أشبه بالمطرقة أو الفأس أو المنشار فى عربة «البولمان» ، ينبغى ألا تستخدم إلا فى حالة وقوع التحطيم أو التدمير ، أو التهديد بكارثة .

وإذا كان لابد لك من استخدام مذكرات ، فلتكن قصيرة غاية القصر ، مكتوبة بحروف كبيرة على ورقة متسعة . ثم اذهب إلى مكان الخطابة مبكراً وخبىء مذكراتك وراء بعض الكتب على المنضدة ، وألق نظرة عليها إذا اضطررت إلى ذلك ، ولكن حاول أن تخفى ضعفك أمام المستمعين .

ومع ذلك ، وبالرغم من كل ماقيل ، فقد تصادفك لحظات يكون من الحكمة أن ترجع فيها إلى المذكرات ، فمثلا يشعر بعض الناس أثناء خطاباتهم القليلة الأولى بالتوتر العصبى والخجل بحيث يعجزون تماماً عن تذكر حديثهم الذى أعدوه ، فماذا تكون النتيجة ؟ إنهم يخبطون خبط عشواء وينسون كل المادة التى عنوا بحفظها كل العناية ، وينزلقون من القمة العالية ويغوصون فى البطاح الوطيئة ، فلماذا لا يكون بأيدى هؤلاء الأشخاص مذكرات مركزة أثناء كلماتهم العذراء ؟ إن الطفل يمسك بقطع الأثاث عند محاولته المشى لأول مرة ، ولكنه لا يستمر على ذلك طويلا

لا تحاول أن تتذكر الحديث كلمة كلمة :

لا تقرأ ، ولا تحاول أن تتذكر خطابك كلمة كلمة ، لأن هذا يستنفد الوقت ويعجل بالكارثة ، ولكن بالرغم من هذا التحذير فإن بعض الناس ممن يقرأون

هذه السطور سوف يحاولون ذلك . ولكنهم إذا فعلوا ففيم سيفكرون ؟ هل سيفكرون فى رسالتهم أو مهمتهم ؟ لا إنهم سيحاولون تذكر النص الكامل لخطابهم ، أى فيما وراءهم لا فيما أمامهم ، ويعيدون العمليات المعتادة التى يقوم بها العقل البشرى ، ويصبح موقفهم جافاً بارداً لا طعم له ، بعيداً عن الروح الإنسانية : وإذن فلا تضيع الساعات والنشاط فى مثل هذه الأمور التافهة .

حين يكون لديك اجتماع هام خاص بالعمل ، فهل تجلس وتحفظ حديثك الذى تنوى إلقاءه كلمة بكلمة ؟ إن هذا لا يحدث بطبيعة الحال . . . إنك ستفكر حتى تتجمع الأفكار الأساسية فى عقلك واضحة جلية ، وقد تكتب بعض الملاحظات وتطلع على بعض الوثائق ، وقد تقول لنفسك : « سأعرض هذه النقطة أو تلك ، وسأقول شيئاً ما ينبغى أن ينفذ بناء على هذه الأسباب . . . » ثم تحصى فى سرك هذه الأسباب وتوضحها بحالات مادية . أليست هذه هى الطريقة التى تعد بها الحديث الخاص بعملك ؟ فلماذا لا تتبع نفس هذه الطريقة البديهية فى إعداد حديثك ؟

القائد « جرانت » فى مدينة « أبوماتوكس » .

عندما طلب « لى » من « جرانت » أن يكتب شروط التسليم ، التفت قائد قوات الاتحاد إلى الجنرال باركر وسأله عن المادة التى سيكتبها . وقد سجل جرانت هذا فى مذكراته : «عندما وضعت قلمى على الورق لم استطع معرفة الكلمة الأولى التى ينبغى استعمالها فى كتابة الشروط ، ولم أعرف سوى ما كان فى ذهنى ، فرغبت فى أن أعبر عنه بوضوح حتى لا يعتوره الخطأ » .

ولكنك لست بحاجة يا جنرال جرانت إلى معرفة الكلمة الأولى ، فإن لديك أفكاراً ، ولديك آراء ، ولديك أشياء ترغب رغبة عارمة فى أن تقولها ، وأن تقولها بوضوح ، فكانت النتيجة أن أفلتت عبارتك المعتادة عفواً دون جهد إرادى . وهذا ينطبق تماماً على أى رجل آخر . فإن كنت تشك فى ذلك ، فما عليك إلا أن تطرح رجلا على الأرض ، وحينما ينهض سترى أنه ليس بحاجة إلى التعبير عن ذاته .

كتب « هوراس » منذ ألفى عام يقول : « لا تبحث عن الكلمات ، بل ابحث عن الحقيقة والأفكار ، فإذا ما حشدتهـــا جاءت إليك الكلمات دون سعى .

بعد أن تثبت الأفكار تماماً فى عقلك ، ردد حديثك من أوله إلى آخره ، .. ردده فى صمت ، فى عقلك أثناء مراقبتك إبريق الشاى حتى يغلى ، وأثناء سيرك فى الطريق ، وفى وقت انتظارك المصعد ، ثم ادخل وحدك إلى إحدى الحجرات ورددهُ بصوت مرتفع فى قوة وحيوية . ولقد جرى « كانون نوكس ليتل » على القول بأن الواعظ لا يمكن أن يؤدى رسالته الحقيقية من الوعظ إلا بعد أن يلقى العظة ست مرات . فهل تأمل إذن أن تؤدى رسالتك الحقيقية من خطابك قبل أن تكرر هذا العدد من المرات ؟ يجب أثناء ممارستك التدريب أن تتخيل أمامك مستمعين حقيقيين ، وتخيل هذا بقوة ، حتى إذا ما واجهت الجمهور مرة بدا لك كأنك خبرت هذا الموقف من قبل .

لماذا اتهم الفلاحون لنكولن « بالكسل الفظيع » ؟

إن مارست التدريب على هذا الوجه ، فإنك تكون قد اتبعت بأمانة الطريقة التى سار عليها كثيرون من مشاهير الخطباء ، فعندما أصبح لويد جورج عضواً فى جمعية الخطابة بمسقط رأسه « ويلز » كان يسير فى الطرق الريفية يكلم نفسه ويشير بيديه إلى الأشجار وأعمدة الحواجز .

وكان لنكولن فى مستهل حياته يسافر مسافة ثلاثين أو أربعين ميلا لكى يسمع خطيباً شهيراً مثل بركنردج ، ثم يعود إلى وطنه أكثر عزماً وأشد تصميما على أن يصبح خطيباً فى يوم من الأيام ، حتى أنه كان يجمع حوله الفلاحين الأجراء من الحقول ، ويقف على مرتفع ليخطب فيهم أو يقص عليهم الحكايات ، وقد ضاق به أصحاب الأعمال وأعلنوا أن « شيشرون الريف » هذا قد بلغ من شدة كسله أن أفسد بلهوه وخطاباته البقية الباقية من العمال .

أما اسكويث ؛ فقد تيسرت له مهمة الخطابة لأول مرة عندما أصبح عضواً عاملا فى اتحاد جماعة الخطابة بجامعة اكسفورد ، ثم أسس فيما بعد جمعية خاصة ، وتعلم فى إحدى جمعيات الخطابة ، وكذلك فعل هنرى وارد بيتشر ، ومثلهما بروك وأنطوانيت بلاكوول ولوسى ستون . وتدرب إليهو روت على الخطابة فى الجمعية الأدبيه بالشارع الثالث والعشرين بجمعية الشبان المسيحية بنيويورك .

ادرس أعمال مشاهير الخطباء فتجد حقيقة واحدة يشتركون فيها جميعاً وهى : إنهم يتدربون ... ويتدربون . وأسرعهم نجاحاً بطبيعة الحال هم أكثرهم تدريباً .

ولكن لا يتسع الوقت لكل هذا ! ! إذا كان الأمر كذلك فاتبع ما اعتاد جوزيف تشوان أن يفعله .. كان يشترى صحيفة الصباح ويدفن رأسه فيها أثناء ركوبه حتى لا يزعجه أحد ، ثم بدلا من أن يقرأ فضيحة عابرة أو حديث اليوم ، كان يفكر فى خطابه ويخططه .

وكان تشونسى م . دبيو يحيا حياة نشيطة معتدلة بوصفه رئيساً للطرق الحديدية وأحد أعضاء الشيوخ بالولايات ، ومع ذلك كان يلقى خطباً أثناء أعماله كل ليلة تقريباً ، وهو يقول فى ذلك : « إنها كانت تعد جميعاً بعد ترك مكتبى ووصولى إلى بيتى فى ساعة متأخرة بعد الظهر » .

إن لدينا جميعاً عدة ساعات كل يوم يمكننا أن نستغلها كما نريد ، وهذه الساعات هى التى كان يستفيد منها داروين ، لأنه كان منحرف الصحة ، فاكتفى بثلاث ساعات من كل أربع وعشرين ساعة لكى يصبح عالما شهيراً .

وعندما دخل تيودور روزفلت إلى البيت الأبيض ، كان يفرغ نصف يوم بعد الظهر لإعداد حديث يستغرق خمس دقائق . ومع ذلك كان يحتفظ بكتاب بالقرب منه يرجع إليه ولو بضع ثوان فى فترات فراغه من العمل .

فإن كنت كثير المشاغل محتاجاً إلى الوقت فاقرأ كتاب أرنلد بنيت وهو

« كيف تعيش أربعاً وعشرين ساعة كل يوم » فانتزع منه مائة صفحة وضعها فى جيبك لتقرأها فى أويقات فراغك . ولقد استطعت أنا أن أفرغ من هذا الكتاب فى مدى يومين بهذه الوسيلة . وهذا يريك كيف توفر الوقت ، وكيف تفيد من يومك أكبر فائدة .

يجب أن تسترخى ، وأن تغير عملك الرتيب المعتاد ، وهذا ماينبغى أن يكون عليه تدريبك على الحديث . وتمرس بإلقاء الحديث ارتجالا فى بيتك وبين أفراد أسرتك .

الموجز :

قال نابليون : « إن الحرب فن لا ينجح فيه شيء ما لم نخضعه للإحصاء ونفكر فيه » وهذا يصدق على الحديث كما يصدق على ضرب النار تماماً . إن الحديث رحلة يجب أن تخطط . والمتحدث الذى لا يبدأ حديثه أصلا يظل فى مكانه دائماً .

٢ — ليست هناك قواعد حديدية جامدة يمكن أن توضع لتنظيم الأفكار وتكوين جميع أنواع الخطب ، فكل خطبة لها مشاكلها الخاصة بها .

٣ — يجب أن يوفى المتكلم النقطة التى يتناولها فى حينها ، ثم لا يشير إليها بعد ذلك . أما عن الإيضاح ، فارجع إلى الخطاب الفائز فى مسابقة فيلادليفيا حيث لا يوجد فيه انتقال مفاجىء من شيء إلى آخر ، ثم الرجوع إلى الأول دون هدف كما يفعل الخفاش فى ضوء النهار .

٤ — إليك الخطة التى بنى عليها المرحوم الدكتور « كونول » كثيراً من خطبه :

ا — سجل حقائقك

ب — اتخذها محوراً لمناقشاتك

حـ — طالب باتخاذ خطوات عملية

٥ — ويحتمل أن تجد فى الخطة التالية معيناً قوياً :

ا — اكشف عن شيء خاطىء

ب — اشرح طريقة علاجه

حـ — طالب بالعمل فى سبيل إصلاحه

٦ — وإليك خطة ممتازة للحديث

ا — استحوز على الآذان المصغية

ب — اظفر بالثقة

حـ — برهن على حقائقك

٧ — وينصح السيناتور السابق « ألبرت . ج بفردج » فى هذه الناحية بقوله: «يجب أن تجمع الحقائق الخاصة بشق موضوعك ثم رتبها وادرسها واهضمها . برهن عليها بعد أن تتأكد من سلامتها كحقائق ، ثم فكر بنفسك فى حل هذه الحقائق .

٨ — كان لنكولن يفكر فى نتائجه تفكيراً رياضياً دقيقاً قبل أن يتكلم . وعندما بلغ الأربعين من عمره وأصبح عضواً فى الكنجرس الأمريكى ، درس إقليدس لكى يستطيع المغالطة والتضليل الجدلى وإثبات نتائجه .

٩ — عندما كان ثيودور روزفلت يعد حديثه ، كان يسجل جميع الحقائق ويقيّمها ، ثم يملى حديثه بسرعة فائقة ويصحح النسخة المكتوبة على الآلة الكاتبة ، ويمليها لتكتب مرة أخرى

١٠ — يحسن أن تملى حديثك على الدكتافون وتصغى إليه إن كان ذلك فى مقدروك .

١١ — إن المذكرات تفسد أكثر من نصف اهتمام الناس بحديثك فتجنبها . وأهم من هذا كله ، ألا تحاول قراءة حديثك عند إلقائه ؛ لأن المستمع لا يطيق سماع حديث يقرأ عليه قراءة .

١٢ — بعد أن تنتهى من التفكير فى حديثك وترتيبه ، تدرب على إلقائه تدريباً صامتاً أثناء سيرك فى الطريق ، ويمكنك أن تخلو بنفسك فى مكان ما فتعيد إلقاءه بصوت مرتفع مصحوباً بالإشارات من ألفه إلى يائه ، متخيلا أنك أمام جمهور حقيقى من المستمعين . وكلما أمعنت فى هذا التدريب كلما شعرت بالاطمئنان عندما يحين وقت الإلقاء الحقيقى .

الفصل الرابع

تحسين الذاكرة

يقول السيكولوجى الشهير الأستاذ كارل سيشور : « إن الرجل العادى لا يستخدم أكثر من عشرة فى المائة من قدرته الموروثة فى الاستذكار ، ويضيع منه تسعون فى المائة بإفساده قوانين التذكر الطبيعية .

فهل أنت من بين هؤلاء الأشخاص العاديين ؟ إن كنت كذلك فأنت تكافح إذن ظروفاً اجتماعية وتجارية قاسية ، ويجب أن تهتم بهذا الفصل فتقرأه مرة ومرة وتفيد منه ، فهو يشرح هذه القوانين الطبيعية للتذكر ويكشف عن كيفية تطبيقها على المحادثات الخاصة بالأعمال والنواحى الاجتماعية ، وكذلك فى التحدث إلى الجماهير . وهناك ثلاثة قوانين فقط يقوم عليها كل ما يطلق عليه «طريقة التذكر». وهى تتلخص فى : الانفعال ، والتكرار ، والترابط .

وأول مهمة للذاكرة هى أن تحصل على انطباع عميق حى للشىء الذى تريد أن تتذكره . ولكى تصل إلى هذا يجب أن تركز ... إن ذاكرة تيودور روزفلت المشهورة كان ينطبع عليها كل شخص يقابله ، وهو يدين لميزة التركيز هذه بالشىء الكثير ، لأن انطباعاته تنعكس على صلب لا على ماء ، فقد درب نفسه مستعيناً بالإصرار والممارسة على التركيز حتى فى أسوأ الظروف المعاكسة .وفى سنة ١٩١٢ كان فى شيكاغو لمناسبة عقد أحد المؤتمرات ، وكانت هيئة مكتبه بمبنى المؤتمر وجموع الناس تزحم الطريق المار أمام المبنى وتصيح ملوحة بالأعلام ، وتنادى : « نريد تيدى ! نريد تيدى ! ! » فكانت هناك هتافات الجموع وأصوات فرق الموسيقى وغدو السياسيين ورواحهم ، وضجة رجال المؤتمر تكفى لإزعاج الشخص العادى

وتشتيت انتباهه . ولكن روزفلت كان يجلس فى غرفته على كرسى هزاز غافلا عن ذلك كله يقرأ هيرودوت المؤرخ الإغريقى . أما فى جولته السياحية فى قفار البرازيل ، فقد عثر حالما وصل فى المساء إلى الساحة التى ضربت فيها الخيام ، على بقعة جافة تحت دوحة ضخمة ، فأخرج مقعداً من مقاعد الخيام وكتاباً للمؤرخ جيبون بعنوان « تدهور الإمبراطورية الرومانية وسقوطها » وانهمك فى قراءته انهماكاً أنساه تساقط المطر وضوضاء المخيم ونشاطه ، وأصوات الغابة الاستوائية . فلا غرابة أن يتذكر هذا الرجل كل ما يقرأ .

إن خمس دقائق من التركيز العقلى الحى النشيط تأتى بنتائج أعظم من التفكير الذاهل الموزع لمدة أيام عديدة ، ولقد كتب هنرى وارد بيتشر فى هذا المعنى يقول : « إن ساعة واحدة من التفكير الحاد ، خير من سنة كاملة من التفكير الحالم » . وقال يوجين جريس : « إذا كان هناك شىء واحد تعلمته أكثر أهمية من سواه ، ومارسته كل يوم وفى أى ظرف من الظروف ، بل فى كل ظرف من الظروف فهو تركيز الفكر فى أى عمل تناولته »

وهذا سر من أسرار القوة ، وبخاصة قوة الذاكرة .

لم يستطيعوا رؤية شجرة الكرز :

« اكتشف توماس إديسن أن سبعة وعشرين من مساعديه اعتادوا كل يوم ولمدة ستة أشهر المرور فى طريق معينة توصل من مصنع المصابيح إلى المصانع الرئيسية فى « منلوبارك » بولاية نيوجرس . وكانت هناك شجرة كرز تقوم على جانب الطريق ، ومع ذلك لم يشعر بوجود هذه الشجرة أى شخص من هؤلاء السبعة والعشرين .

ويقول مستر إديسون فى حرارة وقوة : « إن عقل الإنسان العادى لا يلاحظ جزءاً من ألف مما تراه عيون المشاهدين ، وضعف قدرتنا على الملاحظة — أية ملاحظة — لا يكاد يصدق .

قدم شخصاً عاديا لإثنين أو ثلاثة أشخاص من أصدقائك ، واترك له فرصة نحو دقيقتين فلا تجده يذكر اسم واحد منهما ، لماذا ؟ لأنه لم يلتفت التفاتاً كافياً ، ولم يمعن فيهما النظر بدقة قبل كل شيء . ويغلب أن يقول لك إن ذاكرته ضعيفة ؛ ولكن الواقع غير ذلك ، إذ أن ملاحظته هى الضعيفة . ويجدر به ألا يلوم آلة التصوير لأنها عجزت عن التقاط الصور فى الضباب ، ولكنه يتوقع أن عقله يحتفظ بالانطباعات المتراخية الغائمة إلى حد ما . إن هذا لن يحدث بطبيعة الحال .

كان لدى جوزيف بولترز مؤسس صحيفة نيويورك ورلد ثلاث كلمات يضعها فوق كل مكتب من مكاتب موظفيه هى :

الدقة

الدقـة

الدقـــة

وهذا هو ما نريده : اصغ إلى اسم الرجل بدقة ، وصمم على ذلك ، ثم اسأله أن يعيد ذكر اسمه ، واستفهم عن هجائه ، فحينئذ يشعر بالزهو لاهتمامك به ، وتستطيع حينئذ أن تتذكر اسمه لأنك ركزت تفكيرك فيه وحصلت على انطباع واضح دقيق .

لماذا كان لنكولن يقرأ بصوت مرتفع ؟

التحق لنكولن فى شبابه بمدرسة ريفية كانت أرضها مغطاة بكتل مشققة من الخشب ونوافذها مغطاة بأوراق الكراسات بدلا من الزجاج ، ولم يكن فيها غير نسخة واحدة من كتاب النصوص يقرأ فيه المدرس بصوت مرتفع ويردد التلاميذ الدرس وراءه ، ويتحدثون جميعاً فى وقت واحد ويحدثون ضوضاء دائمة حتى أطلق الجيران عليها « مدرسة إفشاء السر » .

وتكونت عند لنكولن فى « مدرسة إفشاء السر » عادة لازمته طوال حياته ، إذ ظل يقرأ على الدوام كل شيء يريد أن يتذكره بصوت مرتفع ، وكان حالما يدخل فى الصباح إلى مكتبه فى سبرنجفيلد ، يتمدد فوق أريكة ويضع ساقه فوق مقعد

قريب ، ثم يأخذ فى قراءة الصحيفة بصوت مرتفع ، ويقول لزميله : « إنه كان يضايقنى إلى درجة لا تحتمل ، ولقد سألته مرة لماذا يقرأ بمثل هـذه الطريقة فكان يجيبنى : عندما أقرأ بصوت مرتفع تشترك حاستان فى اقتناص الفكرة ، فأنا أرى ما أقرأه أولا ، ثم أسمعه ثانيا ، ولذا أستطيع أن أتذكر بدرجة أقوى »

كانت ذاكرته قادرة على الالتقاط بصورة غير عادية . ولقد قال بهذه المناسبة : « إن عقلى شبيه بقطعة من الصلب — من العسير جداً أن تحفر فيها شيئا ما ، ولكن من المحال تقريبا بعد حفره أن يمحى » .

إن الالتجاء إلى حاستين كان هو الطريقة التى استخدمها فى الحفر فاعمل أنت على غراره .

ولن يكون افتقارك إلى رؤية الشيء وسماعه عملا مثاليا للتذكر ، بل يجب أن تلمسه وتشمه وتذوقه أيضا .

ولكنك قبل كل شيء يجب أن تراه ، لأن عقولنا تعتمد على الرؤية ولأن انطباعات النظر تثبت ، ونستطيع فى معظم الأحيان أن نتذكر وجه الشخص حتى إن عجزنا عن تذكر اسمه ، إن الأعصاب التى توصل بين العين والمخ أكبر من تلك التى توصل بين الأذن والمخ خمساً وعشرين مرة . ولدى الصينيين مثل مأثور يقول : « إن رؤية الشيء مرة خير من سماعه ألف مرة »

اكتب الاسم ورقم التليفون ، وموجزاً للحديث الذى تريد أن تتذكره ، ثم تأمله . أغمض عينيك وتخيل أنه مكتوب بحروف من نار متوهجة .

كيف تعلم مارك توين الخطابة بدون مذكرات ؟

إن اكتشاف مارك توين طريقة استخدام ذاكرته البصرية ، مكنه من تناسى المذكرات التى عرقلت خطبه عدة أعوام . وإليك قصته كما رواها على صفحات مجلة « هاربرز »

إنه لمن الصعوبة بمكان أن تتذكر التواريخ لأنها تحتوى على أرقام ، والأرقام جامدة شكلها لا يلفت النظر ولا تعلق بالذاكرة ، وهى لا تكون صوراً ،

ولذا فهى لا تتيح للعين فرصة اقتناصها فى حين أن الصور تثبت الأرقام بل تستطيع أن تثبت كل شىء تقريبا — وبخاصة إن رسمت أنت الصور بنفسك . والواقع أن هذه هى النقطة الجوهرية — ولذا يجب أن ترسم أنت الصورة ، فقد عرفت ذلك بالتجربة ، فقد كنت منذ ثلاثين عاماً ألقى محاضرة كل ليلة عن ظهر قلب ، فكان لابد لى كل ليلة أن أستعين بمذكرات تملأ صفحة كاملة حتى لا يختلط على الأمر . وكانت هذه المذكرات عبارة عن بدايات الجمل ، وكان عددها إحدى عشرة جملة جرت على الوجه التالى :

الطقس فى ذلك الإقليم . . .

جرت العادة فى ذلك الوقت . . .

ولكن لم يسمع أحد فى كاليفورنيا أن . . .

إحدى عشرة جملة من هذا الطراز يتكون منها ملخص المحاضرة لتقيني القفزات ، ولكنها كانت تبدو كلها أمامى متشابهة على الصحيفة ، لم تكن ممثلة فى صورة ، وكنت أحفظها عن ظهر قلب ، ولكنى لم أستطع أن أحفظها متتابعة ، ولذلك كنت أحتفظ بهذه المذكرات دائماً بالقرب منى فألقى عليها نظرة كل لحظة قصيرة ، وقد حدث مرة أن افتقدتها ، ولا تتخيل مدى المخاوف التى انتابتنى فى ذلك المساء حتى أننى أفكر الآن فى ضرورة الكشف عن وسيلة أخرى غير المذكرات . ولذلك حفظت عن ظهر قلب الحروف الأولى لثلاث جمل مرتبة ترتيباً متتالياً مثل ك ، ج ، ل . . وهكذا . وتقدمت إلى المنصة فى الليلة التالية ومعى هذه الحروف مكتوبة بالمداد على أظافر أصابعى العشرة ، ولكنها لم تستجب لى ، وظللت أتتبع أصابعى برهة ثم ضللت طريقى إليها . وبعدئذ لم يتيسر لى التأكد من آخر إصبع استخدمت الحرف المكتوب عليه ، كما أننى لم أستطع أن أزيل الحرف عقب استخدامه . وبقيت برهة واثقاً من توفيقى ، ولكن ذلك سبب لى أيضاً كثيراً من حب الاستطلاع والفضول . أما بالنسبة لجمهور المستمعين ، فقد حسبوا أن اهتمامى بأظافرى كان أعظم من اهتمامى بموضوع المحاضرة . ولقد سألنى شخص أو إثنان فيما بعد عن سبب اهتمامى بيدى .

ومن ذلك الحين طرأت على ذهنى فكرة الصور ، وبذلك انتهت متاعبي ، وقد استطعت عمل ست صور بقلمى خلال دقيقتين حلت محل الجمل الإحدى عشرة وأدت عملها على الوجه الأكمل . وسرعان ما ألقيت بهذه الصور بعد الفراغ من عملها ، لأننى كنت واثقاً من قدرتى على إغلاق عينى وتخيل هذه الصورة وقتما أريد . . . لقد حدث هذا منذ ربع قرن ، وقد امحت المحاضرة من ذهنى منذ أكثر من عشرين عاما ، ولكنى ظللت قادراً على كتابتها ثانية من الصور التى بقيت عالقة بذاكرتى . .

وتصادف أن اضطررت مرة إلى إلقاء حديث ارتجالى ، وأردت الاستعانة بالمادة التى يضمها هذا الفصل ، فأخذت أستذكر نقاطها بواسطة الصور ، فتخيلت روزفلت وهو يقرأ كتاب التاريخ بين ضجيج الشعب وضوضاء الفرق الموسيقية خارج نافذته . ورأيت توماس إديسون وهو يتأمل شجرة الكرز ، وتصورت لنكولن يقرأ الصحيفة بصوت مرتفع ، ومارك توين يمحو الحبر من على أظافر أصابعه وهو يواجه جمهور المستمعين .

ولكن كيف استطعت تذكر ترتيب الصور ؟ هل كان ذلك بواسطة الأرقام ١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ؟ لا ، إن هذه طريقة صعبة أيضاً ، لقد حولت هذه الأرقام إلى صور ، وربطت صور الأرقام بنقط الموضوع ، وذلك أننى اخترعت لكل رقم من الأرقام لفظاً يشبهه فى النطق ، فمثلا : « واحد » يشبه فى النطق كلمة « قائد » وهنا أرسم صورة قائد من مشاهير القواد ، وإثنين تشبه فى النطق كلمة « عينين » وهذه يمكن التعبير عنها برسم عينين وهكذا . .

كيف تتذكر كتاباً فى ضخامة كتاب العهد الجديد ؟

إن الجامعة الأزهرية بالقاهرة من أكبر جامعات العالم ، وهى معهد إسلامى يضم أكثر من عشرين ألف طالب ، ولابد لكل من يتقدم للالتحاق به ، أن يحفظ القرآن الكريم عن ظهر قلب ، والقرآن فى حجم العهد الجديد تقريباً ، وتستغرق روايته كله مدة طويلة .

والطلاب الصينيون مضطرون إلى حفظ كتبهم الدينية القديمة عن ظهر قلب ، فكيف يتسنى لهؤلاء الطلاب العرب والصينيين إنجاز هذه الخطوات الجبارة التى تعتمد على الذاكرة والحفظ ؟ ؟

إن هذا يتم بالتكرار ، وهو « القانون الطبيعى الثانى » للحفظ .

وأنت تستطيع أن تحفظ قدراً لا نهاية له من المادة إذا ما كررت هذه العملية مرات كافية ، وما عليك إلا أن تقرأ المادة التى تريد حفظها ، ثم اتبع ذلك بالتطبيق ، واستخدم اللفظ الجديد فى محادثاتك ، وناد الشخص القريب باسمه إن أردت أن تتذكره ، وتناول فى حديثك النقط التى تريد تناولها فى حديثك العلنى إلى الجمهور ، لأن المعلومات التى يكثر استعمالها تميل إلى الثبات .

الطريقة المثلى للتكرار :

ولكن تكرار المادة تكراراً آلياً أعمى لا يأتى بالنتيجة المرجوة ، بل التكرار الذكى . . . التكرار الذى يساير الخصائص الثابتة للعقل هو الذى نريده . فمثلا قدم الأستاذ إبنجاوز إلى طلابه بياناً طويلا بكلمات ذات مقاطع لا معنى لها لكى يحفظوها ، فوجد أن هؤلاء الطلبة قد حفظوا عدداً كبيراً منها بتكرارها ثمان وثلاثين مرة موزعة على ثلاثة أيام ، ولكنهم عندما كرروها ثمان وستين مرة فى جلسة واحدة وصلوا إلى نفس النتيجة . . . وهناك اختبارات سيكولوجية انتهت بنتائج مشابهة .

ويعد هذا كشفاً هاماً بالنسبة لعمل ذاكرتنا ، فمعناه أننا نعرف الآن أن الرجل الذى يجلس ويكرر الشىء مثنى وثلاثاً إلى أن يثبته فى ذاكرته إنما يستغرق ضعف الوقت ويستنفد ضعف النشاط الضرورى للحصول على نفس النتيجة عندما تتم عملية التكرار على فترات موزعة .

وهذه الظاهرة العقلية الغريبة — إن جاز لنا أن نصفها بهذا الوصف — يمكن تفسيرها بعاملين :

الأول : أن عقلنا الباطن يكون مشغولا بين فترتى التكرار بتكوين ترابطات أكثر ضماناً ، وهـذا ما يقوله الأستاذ جيمس بحق : « إننا نتعلم السباحة شتاء والتزحلق صيفاً » .

ثانيا : إن العقل حين يقوم بعمله على فترات لا يرهقه التعب المتواصل . وكان سير رتشارد برثون مترجم كتاب « ألف ليلة » يتكلم سبعاً وعشرين لغة كما يتكلمها أهلها الأصليون ، ومع ذلك يعترف بأنه لم يدرس مطلقاً أو يتدرب على الحديث بأية لغة أكثر من خمسة عشر دقيقة فى الفترة الواحدة : « لأن العقل يفقد نشاطه » .

ولا شك الآن ، أمام هذه الحقائق ، أنه لا يمكن لرجل يحترم بديهته أن يؤجل إعداد حديثه إلى الليلة السابقة على إلقاء الحديث ، فإن فعل ، فإن ذاكرته سوف لا تعمل بأكثر من نصف كفاءتها الحقيقية .

وهناك كشف مفيد جداً يتصل بالطريقة التى ننسى بها ، ذلك أن التجارب السيكولوجية كشفت مراراً عن أننا ننسى خلال الساعات الثمان الأولى من المادة الجديدة التى نتعلمها أكثر مما ننسى خلال الثلاثين يوماً التاليـة ، وهو معدل يثير الدهشة ! ولذلك قبل أن تذهب إلى أى مؤتمر أو اجتماع أو غير ذلك ، وقبل أن تلقى خطابك مباشرة ، يجب أن تنظر فى مادتك وتفكر فى الحقائق التى جمعتها ، لتجدد ذاكرتك .

لقد عرف لنكولن قيمة مثل هذا التدريب واستغله ، وقد سبقه مرة العالم إدوارد إفريت فى برنامج الخطباء فى جوتسبرج ، فعندما رأى أن إفريت قارب الانتهاء من خطابه الطويل الرسمى ، بدا على لنكولن التوتر العصبى بشكل واضح ، الأمر الذى كان ينتابه دائماً حين يصل إليه الدور فى الكلام بعد رجل آخر ، فهو يصلح من نظارته بعجلة ، ويتناول نسخته الخطية من جيبه ويقرأها قراءة صامتة ليجدد ذاكرته .

الأستاذ جيمس يفسر سر الذاكرة الجيدة :

قيل الشيء الكثير عن قانونى التذكر ، الأول والثانى ، أما القانون الثالث

أى « الترابط » فبرغم أنه عنصر ضرورى فى عملية الاستدعاء أو التذكر ، فهو فى الواقع تفسير للذاكرة نفسها . ولو افترضنا أنى كنت صامتاً لحظة ما ، ثم قلت بلهجة الأمر : « تذكر . . استدع الفكرة ! » فهل تستجيب وظيفة الذاكرة إلى هذا الأمر وتكوّن صورة محددة من ماضيك ؟ لا ، دون شك ، بل تتفرس فى الفضاء وتسأل : « أى شيء تريد منى أن أتذكره ؟ » إن الذاكرة تريد بالاختصار تلميحاً . ولكن إذا قلت ، تذكر تاريخ ميلادك أو تذكر ما تناولته فى طعام الإفطار ، أو تذكر تتابع العلامات فى السلم الموسيقى ، فحينئذ فقط تكوّن ذاكرتك النتائج اللازمة : فيحدد التلميح المجموعة الواسعة لقدرات الذاكرة ويوجهها نحو نقطة معينة . وإذا أردت الآن أن تعرف كيف يحدث هذا ، فأنت تتعرف على الفور أن التلميح مرتبط بالشيء موضع التذكر . فمثلا عبارة « تاريخ ميلادى » ذات ارتباط فعلى برقم معين للشهر والعام ، وعبارة : « طعام الإفطار » تزيح من سلسلة التذكر كل شيء ما عدا ما يتصل بالقهوة وقديد اللحم والبيض . وعبارة « السلم الموسيقى » تستدعى كل شيء له صلة بـ « دو — رى — مى — فا — صول — لا — سى — دو » فقوانين الترابط تحكم فى الواقع كل مسالك تفكيرنا إذا لم يزعجها إحساسنا بما يدور فى الخارج . ومهما يظهر أمام العقل ، لابد أن ينطبع فيه . فإذا ما انطبع هذا الشيء أصبح هو نفسه رابطة لأى شيء آخر موجود فى العقل من قبل ، ويصدق هذا على الشيء الذى تتذكره ، كما يصدق على كل شيء سواه يمكن أن تفكر فيه . . . والذاكرة المثقفة تعتمد على طريقة منظمة من الترابط ، وتتوقف جودتها على خاصتين من خواصها :

الأولى : الإصرار على الترابط ، والثانية ، على عدد أنواع الترابط : « فسر الذاكرة الجيدة » هو سر تكوين الترابطات المختلفة المتعددة مع كل حقيقة أو واقعة تهتم باسترجاعها إلى الذاكرة . ولكن هل ربط هذه العلاقات والملامسات بالواقعة يعنى شيئاً إلا التفكير فى الواقعة قدر المستطاع ؟ وبالاختصار ، إذا تساوى رجلان فى تجاربهما الخارجية ، فإن الرجل الذى يمتاز بالتفكير فى تجاربه ، وقدرته على نسج هذه التجارب فى علاقات مترابطة ، هو الرجل الذى يمتاز بذاكرة أقوى من زميله .

كيف تربط الحقائق ؟

حسن جداً ، ولكن كيف نعمل لكى ننسج الحقائق فى ارتباطات منطقية مع بعضها البعض ؟ إليك الإجابة : يتم ذلك بإيجاد معانيها والتفكير فيها . فمثلا إذا سألت هذه الأسئلة الآتية عن أية واقعة أو حقيقة ، ثم أجبت عنها ، فهذه العملية ستساعدك على نسجها فى ترابط منطقى مع غيرها من الحقائق :

— لماذا حدث هذا ؟

— وكيف حدث ؟

— ومتى حدث ؟

— وأين حدث ؟

— ومن قال أنه حدث ؟

فإذا كان الإسم لشخص غريب مثلا ، وكان اسما شائعاً فمن اليسير أن نربطه باسم صديق يحمل نفس الاسم ، ومن ناحية أخرى إذا لم يكن شائعاً فلننتهز الفرصة لنقول هذا ، وذلك يدفع الشخص الغريب إلى أن يكرر اسمه على مسمعك ، فبينما كنت أكتب هذا الفصل مثلا كنت أتعرف على « مسز سوتر » ورجوتها أن تهجى اسمها ، وأشرت إلى غرابته ، فأجابت : « حقاً ، إنه غريب جداً ، فهو لفظ يونانى معناه « المنقذ » . ثم حدثتنى عن أهل زوجها الذين قدموا من أثينا ، وحدثتنى عن الوظائف الحكومية الكبرى التى تولوها هنالك ؛ فوجدت من اليسير تماماً أن أعرف أناساً لأتحدث عن أسمائهم ، وهذا ساعدنى كثيراً على تذكر أشخاصهم على الدوام .

ألم تجرب مرة ، أنك حين تقابل رجلا للمرة الثانية أو الثالثة ، فتتذكر عمله أو وظيفته دون أن تتذكر اسمه ؟ فما سبب ذلك ؟ إن عمل الشخص شيء محدد حقيقى ، له معنى ، وهو يلصق كالملاط ، بينما يتدحرج اسمه العاطل من أى معنى من فوق السطح المنحدر . وإذن فإن شئت أن تتأكد من قدرتك على تذكر اسم شخص ما ، فكوّن عنه جملة تربطه بعمله ، وحينئذ تتأكد من جدوى هذه الطريقة .

فلنفرض مثلا أن عشرين رجلا لا تربط بعضهم بعضا أية رابطة ، تقابلوا فى أحد الأندية ، وطلب من كل منهم أن ينهض ويعلن عن اسمه وعمله ، ثم صيغت عبارة تربط الاسم بالعمل ففى مدى دقائق قلائل يصبح كل واحد من الحاضرين قادراً على إعادة اسم كل منهم ، وبعد أن تتكرر الاجتماعات ، لا تنسى الأسماء ولا الأعمال لأنها ربطت جميعا وثبتت بعضها البعض الآخر .

كيف تتذكر التواريخ ؟

إن خير طريقة لحفظ التاريخ هى أن تربطه بتواريخ أخرى هامة راسخة فى ذهنك من قبل . أليس أصعب على الرجل الأمريكى أن يتذكر أن افتتاح قناة السويس كان فى سنة ١٨٦٩ من أن يتذكر أن أول سفينة اجتازت هذه القناة بعد الحرب الأهلية بأربع سنوات ؟ وإذا حاول أول أمريكى أن يتذكر أن أول استيطان لاستراليا حدث سنة ١٧٨٨ ، فإن هذا التاريخ سيفلت من ذاكرته بسرعة ، فى حين أنه من المرجح كثيراً أن يثبت فى ذاكرته إذا ما اقترن باليوم الرابع من يولية سنة ١٧٧٦ ، وتذكر أنه حدث بعد إعلان الاستقلال باثنتى عشرة سنة(١) .

ومن الخير أن تسترشد بهذا المبدأ عندما تختار لنفسك رقم التليفون أو السيارة أو غير ذلك ، فإذا كان الرقم مثلا ١٩١٤ ، أو ١٩١٨ (تاريخ قيام الحرب العالمية الأولى ونهايتها) فإن أصدقاءك لن ينسوه ، ولن يحتاجوا إلى البحث عن دليل التليفونات . وإن كان رقم تليفونك مثلا ١٤٩٢ ، وأعطيته لأصدقائك بطريقة فاترة فربما لا يتذكرونه ، فى حين أنك لو قلت لهم تذكروا السنة التى كشف فيها كولمبس قارة أمريكا فإنهم سيذكرونه دون شك .

والواقع أن جميع من يقرأون هذا الفصل فى الغرب أو الشرق سيجدون فى تاريخهم المحلى مقابلا لهذه التواريخ بطبيعة الحال .

---

(١) لكل أمة طائفة من التواريخ الهامة في التاريخ المصرى على سبيل المثال تواريخ لا يمكن أن تنسى مثل سنة ١٨٠١ (جلاء الفرنسيين عن أرض مصر) وسنة ١٨٠٧ (طرد حملة فريزر من البلاد) و سنة ١٩٥٢ (قيام الثورة وانتصار الشعب) وسنة ١٩٥٦ (رد العدوان الثلاثي على بور سعيد) الخ (المترجان)

ولا شك أنك تجد صعوبة إذا أردت أن تحفظ بطريقة التكرار الآلى أسماء الثلاثين ولاية بحسب تاريخ انضمامها إلى الاتحاد الأمريكى ، ولكنك إذا ربطتها جميعاً فى قصة واحدة ، فإنك تستطيع ذلك بعد قليل من الزمن وفى شىء من المحاولة الجادة . إقرأ الفقرة التالية مرة واحدة مع تركيز فكرك ، فإذا ما انتهيت من قراءتها ، اختبر نفسك إذا كنت تستطيع أن تذكر أسماء الولايات الستين بترتيبها الصحيح :

« فى عصر أحد أيام السبت ، اشترت سيدة شابة من « ديلاوار » تذكرة لقطار « بنسلفانيا » لتقوم برحلة ، فوضعت صدرية من صنع « نيوجرسى » فى حقيبة ملابسها ، وزارت « جورجيا » فى « كنكتيكوت » وفى صبيحة اليوم التالى حضرت المضيفة وضيفتها الصلاة بكنيسة فى « مارى لاند » ، ثم ركبتا سيارة الجنوب ورجعتا إلى البيت حيث تناولتا وجبة من اللحم قامت بطهيها الطاهية الملونة (فرجينيا) وهى من أهالى نيويورك ، ثم ركبتا سيارة الشمال بعد الظهر وذهبتا إلى الجزيرة .

كيف تتذكر نقاط حديثك ؟

هناك طريقتان فقط يحتمل الاستعانة بهما للتفكير فى شىء ما ، الأولى هى المؤثر الخارجى ، والثانية « الترابط » مع شىء موجود فعلا فى عقلنا ، وتطبيق ذلك على الخطابة يعنى الآتى :

أولا : يمكنك استدعاء أو تذكر نقاط الحديث بمعاونة مؤثر خارجى كالمذكرات — ولكن مَنْ مِن المستمعين يحب أن يرى المتكلم يستخدم المذكرات ؟

ثانيا : تستطيع أن تتذكر النقاط بربطها بشىء موجود فى عقلك ، وهذه يمكن أن ترتب ترتيبا منطقيا بحيث لابد أن تؤدى النقطة الأولى إلى التالية ، وهذه إلى الثالثة ، وهكذا ، بطريقة طبيعية ، كما يؤدى باب الحجرة الواحدة إلى حجرة أخرى.

ويبدو هذا الكلام بسيطا ، ولكنه لا يبدو كذلك بالنسبة للمبتدىء الذى

يبتعد به تفكيره من أرض المعركة بتأثير الخوف . ومع ذلك فهناك طريقة أخرى هى أن تربط نقاط موضوعك مع بعضها البعض ، وهى طريقة سهلة وسريعة ولكنها غير مجدية ، ولذا أنصح باستخدام جملة لا معنى لها : فلنفرض مثلا أنك تريد بحث مجموعة من الأفكار المختلفة المتنافرة التى لا يربطها رابط ما ، فيتعذر عليك تذكرها مثل : بقرة — سيجار — نابليون — بيت — جليد ، ولنحاول ربطها فى هذه العبارة السخيفة : دخنت البقرة سيجاراً ثم نطحت نابليون ، واحترق البيت من تساقط الجليد .

والآن هل تسمح بإخفاء هـذه الجملة بيدك أثناء إجابتك على هـذه الأسئلة ؟ ما هى النقطة الثالثة فى الحديث ، وما هى النقطة الأولى ، وما هى الرابعة ؟ هل تصلح هذه الطريقة ؟ إن الذى يحاول تحسين ذاكرته مضطر إلى استخدامها .

ويمكن ربط أية مجموعة من هـذه الأفكار بعضها بالبعض ، بهذه الطريقة ، وكلما كانت الجملة المستخدمة مضحكة كلما كان تذكرها سهلا .

ماذا تفعل إن أصابك الضعف التام ؟

فلنفرض أن خطيباً ما ، بالرغم من جميع الاستعدادات والاحتياطات ، أصيب فجأة بالضعف أمام جمهور المستمعين ، ووجد ذاكرته لا تحمل شيئا يمكن أن يقال ، فوقف صامتا يتفرس فى المستمعين ... إنه موقف مزعج ... ولكن كبرياءه لا تطاوعه على الجلوس منهزماً مرتبكا ، ويشعر أن باستطاعته أن يتحدث فى النقطة التالية ، أو فى أية نقطة أخرى ، لو أتيحت له مهلة نحو عشر أو خمس عشرة ثانية . ولكن حتى هـذه اللحظة القصيرة من الصمت الممل أمام السامعين ليست إلا كارثة ، فماذا يفعل ؟ عندما وجد أحد أعضاء مجلس الشيوخ الأمريكى البارزين نفسه فى مثل هذا الموقف منذ عهد قريب ، سأل المستمعين عما إذا كان صوته مرتفعاً ، وليس بحاجة إلى توجيه هذا السؤال ، ولكنه كان يريد أن يتسع له الوقت . ففى هذه الوقفة المؤقتة تمكن من جمع أفكاره والبدء فى الحديث .

ولكن ربما كان المنقذ الأكبر من هـذه الزوبعة العقلية هو أن تستخدم آخر

كلمة أو عبارة أو فكرة فى آخر جملة لتبدأ بها جملة جديدة ، لأن هذا سيمد أمامك سلسلة من الحديث لا نهاية لها كمجرى نهر تنيسون . ويؤسفنى أن أقول إن نهر تنيسى لا ينتهى . . . ولنطبق ذلك على الواقع ، فنتخيل أنك تريد التحدث عن « النجاح فى العمل » ، ولكنك وجدت نفسك فى طريق عقلى مسدود بعد أن قلت : « إن العامل العادى لا يتقدم لأنه لا يهتم اهتماما حقيقياً بعمله ، ولا يظهر إلا قدراً ضئيلا جداً من الابتكار » فعليك حينئذ أن تبدأ عبارتك التالية بكلمة « ابتكار » وإن كان من المحتمل أنك لا تعرف ماذا ستقول بعد ذلك ، أو كيف ستختم هذه الجملة . ولكن فلتبدأ مهما كان الأمر ، لأن العرض السيء خير من الهزيمة القاضية .

والاستهلال معناه الجدة ، أى أن تفعل شيئاً من صنعك أنت ، فلا تظل إلى مالا نهاية فى انتظار ما يقال لك .

ليست هذه مجرد ملاحظة براقة ، ولكن أليس ذلك أفضل من الصمت المؤلم ؟ فماذا كانت عبارتنا الأخيرة ؟

ثم تنتظر إلى أن يقال لك : حسن فلنبدأ جملة جديدة بهذه الفكرة .

إن القول والتوجيه والدفع المستمر للعمال الذين يرفضون القيام بأى تفكير جديد ليعد من أشد الأشياء إغاظة وإثارة للحنق .

حسن ، لقد تغلبنا على هذه العقبة ، فلنتعمق مرة أخرى ، ويجب فى هذه المرة أن نقول شيئا عن التخيل .

إن التخيل هو الشيء الذى نحتاجه ... ويقول سليمان الحكيم : حيث لا يوجد خيال فإن الناس يهلكون .

لقد قمنا بشيئين فى هذه المرة دون أن نتورط ، فلنأخذ بلب الموضوع ونستمر فى الحديث :

إن عدد العمال الذين يهلكون فى معركة العمل لما يؤسف له — وأقول يؤسف له لأن هؤلاء الرجال والنساء أنفسهم ، كانوا يستطيعون بمزيد من الإخلاص

ومزيد من الطموح ، ومزيد من الحماسة ، أن يرفعوا أنفسهم فوق الحد الفاصل بين النجاح والإخفاق ، ومع ذلك فالإخفاق فى العمل لا يؤدى مطلقا إلى هذه الحالة .

وهكذا يستمر الخطيب فى ذكر هذه التفاهات ، ولكن ينبغى أن يفكر بنشاط أثناء ذلك فى النقطة التالية من حديثه الذى خططه ، وفى الشىء الذى قصد أن يقول فى الأصل .

وإذا استمرت هذه السلسلة من الحديث المتصل لمدة طويلة ، فلربما تؤدى بالخطيب إلى الحديث عن حلوى فطيرة البرقوق أو ثمن طيور الكنارى ، ومع ذلك فإن هذه الطريقة ممتازة لأنها إسعاف أولى للعقل الذى يعتوره الضعف لمدة وجيزة من جراء النسيان ، وهى بهذا الوصف وسيلة لاستعادة الحديث الشارد .

نحن عاجزون عن تحسين ذاكرتنا فى جميع النواحى

أوضحنا فى هذا الفصل كيف نستطيع تحسين «الوسائل» التى تجعل الانطباعات حية فى عقولنا ، وكذلك عن وسائل التكرار وربط الحقائق بعضها ببعض . ولكن الذاكرة فى جوهرها مسألة ترابط . ويشير الأستاذ وليم جيمس إلى ذلك بقوله : « لا يمكن أن نحدث تحسينا فى وظيفة الذاكرة بوجه عام أو أساسى ، إنما يمكن أن يتم التحسين فقط فى الأساليب الخاصة بالأشياء المترابطة » .

فبحفظ عبارة مقتبسة من شيكسبير كل يوم يمكننا تحسين ذاكرتنا بالنسبة للمقتبسات الأدبية بدرجة مدهشة ، لأن كل اقتباس إضافى يجد فى عقلنا أصدقاء يرتبطون به ، ولكن حفظ كل شىء من مسرحية هملت إلى مسرحية روميو وجولييت لا تساعدنا بالضرورة فى حفظ حقائق عن سوق القطن مثلا .

ولنكرر ما قلنا : إذا طبقنا المبادىء التى بحثناها فى هذا الفصل واستخدمناها فإننا نستطيع تحسين « طريقتنا وكفايتنا » فى تذكر أى شىء ، ولكننا إذا لم نطبق هذه المبادىء ، فإن تذكر عشرات الملايين من الحقائق عن « البيسبول » مثلا لن تفيدنا مطلقاً فى تذكر أى شىء من الحقائق عن سوق الجملة ، لأن مثل هذه

المعلومات غير المتقاربة لا يمكن أن تترابط : « إن عقلنا فى جوهره أداة ربط » .

الموجز :

١ — يقول العالم السيكولوجى الشهير ، الأستاذ كارل سيشور : « إن الرجل العادى لا يستخدم أكثر من عشرة فى المائة من قدرته الموروثة فى عملية التذكر ، ويضيع تسعون فى المائة منها ، لمخالفته قوانين التذكر الطبيعية .

٢ — « وقوانين التذكر الطبيعية » ثلاثة : الانفعال ، التكرار ، الترابط .

٣ — انفعل انفعالا قويا بالشىء الذى تريد أن تتذكره ، ولكى تصل إلى ذلك يجب أن :

(أ) تركز ، لأن التركيز كان سر القوة فى ذاكرة تيودور روزفلت .

(ب) تلاحظ عن كثب ، وليكن انطباعك دقيقا ، فآلة التصوير لا تلتقط صورة فى الضباب ، وكذلك عقلك لا يتذكر الانطباعات الغائمة .

(ح) تكون انطباعاتك نتيجة لاستخدام أكبر عدد ممكن من الحواس لكى تتأثر بكل من الانطباعين ، البصرى والسمعى .

(د) تتأكد قبل كل شىء من الانطباعات البصرية لأنها تعلق بقوة ذهنك . إن الأعصاب الموصلة من العين إلى العقل أكبر خمسا وعشرين مرة من تلك التى توصل بين الأذن والعقل . إن مارك توين لم يستطع أن يتذكر مجمل حديثه عندما استخدم المذكرات ، ولكنه حين طرح مذكراته جانبا واستخدم الصور ليتذكر بها العناوين المختلفة اختفت متاعبه .

٤ — إن « التكرار » هو القانون الثانى للحفظ ، فهناك ألوف من الطلبة المسلمين يحفظون القرآن الكريم عن ظهر قلب ـ والقرآن فى حجم العهد الجديد ـ وهم يحفظونه عن طريق التكرار . ولكن تذكر هذه الحقائق أثناء عملية التكرار :

(أ) لا تجلس وتكرر الشىء عدة مرات حتى تطبعه فى ذاكرتك ، بل كرره مثنى وثلاثا ، ثم اتركه لتعود إليه فيما بعد لتكرره مرة أخرى ، وليكن التكرار

على فترات ، فبهذه الطريقة تستطيع أن تحفظ الشيء فى نصف الوقت الذى يقتضيه الحفظ فى جلسة واحدة .

(ب) بعد أن نحفظ الشيء ننسى منه خلال الساعات الثمان الأولى قدر ما ننسى منه إبان الثلاثين يوما التالية . ولذلك يجب أن تقرأ مذكراتك فى دقائق قليلة قبل أن تنهض لتخطب .

٥ — أما القانون الثالث للحفظ ، فهو « الترابط » والطريقة الوحيدة لتذكر أى شيء مهما كان ، هو ربط هذا الشيء ببعض الحقائق الأخرى . ويقول الأستاذ جيمس : (إن أى شيء يبدو للعقل لابد أن ينطبع عليه ، فإذا ما حدث ذلك يصبح كأنه مترابط بشيء موجود فى العقل من قبل ... فذاكرة الشخص الأكثر تفكيراً فى تجاربه وربطاً لها فى نسيج مترابط ترابطاً منطقياً، تفوق ذاكرة سواه قوة .

٦ — عندما تريد ربط حقيقة بغيرها من الحقائق ، تأمل هذه الحقيقة من كافة الزوايا واسأل عنها أسئلة كهذه : (لماذا حدث هذا ؟ وكيف حدث ؟ ومتى حدث ؟ وأين حدث ؟ ومن قال هذا ؟

٧ — لكى تتذكر اسم شخص غريب ، اسأل عنه أسئلة مثل : هجاء هذا الاسم وغير ذلك ؛ وحاول أن تربط اسمه بشكل وجهه ، واعرف نوع عمله ، وحاول أن تخترع عبارة ما لا معنى لها تربط اسمه بشكله .

٨ — لكى تتذكر التواريخ اربطها بتواريخ أخرى هامة راسخة فى ذهنك مثل العيد المئوى الثالث لمولد شيكسبير مثلا الذى حدث إبان الحرب الأهلية .

٩ — ولتتذكر نقاط خطابك ، رتبها فى نسق منطقى بحيث تؤدى الواحدة إلى الأخرى بطريقة طبيعية . ويمكن للشخص فوق ذلك أن يربط هذه النقاط بجملة عديمة المعنى مثل : دخنت البقرة سيجاراً ونطحت نابليون ، واحترق البيت من تساقط الجليد .

١٠ — إذا نسيت فجأة ، وبرغم كل هذه الاحتياطات — ما أردت أن تقوله ، فقد تستطيع أن تنقذ موقفك من الإخفاق الكامل وذلك باستخدام آخر الكلمات أو آخر الجمل لتبدأ بها حديثا جديداً ، وأن تستمر فى هذا الحديث حتى تستطيع أن تفكر فى النقطة التالية .

الفصل الخامس

العناصر الأساسية فى الحديث الموفق

كان اليوم الذى كتبت فيه هذه السطور ، وهو الخامس من ينـاير يوافق الذكرى السنوية لوفاة إرنست شكلتون الذى مات أثناء إبحاره جنوباً على الباخرة « كويست » لارتياد المنطقة المتجمدة الجنوبية ، وكان أول شيء يلفت نظر المسافر على الباخرة « كويست » هو هذه السطور المحفورة على لوحة نحاسية :

إذا استطعت أن تحلم ،ولا تسيطر عليك أحلامك . .

إذا استطعت أن تفـكر ولا يـكون التفـكير هو هدفك . .

إذا استطعت مواجهة النصر والهزيمة ،

وأن تعامل هذين المخادعين معاملة واحدة .

إذا استطعت إخضاع قلبك وأعصابك وقوتك

لخدمة شيخوختك بعد ذهاب كل ذلك عنك . .

وأن تظل هكذا بعد أن تفقد كل شيء

سوى الإرادة التى تقول لها : « لا تتحولى ! »

إن استطعت ملء الدقيقة التى لا تغتفر

بستين ثانية ، جديرة بقطع المسافة جرياً . .

فإن الأرض وكل ما عليها تـكون ملـكك . .

وقال شكلتون عن هذا الشعر : « إنه روح البحث » وهو فى الحقيقة الروح المناسبة التى يجب أن يبدأ بها الرجل رحلته إلى القطب الجنوبى ، أو يتحلى بها لـكى يـكسب ثقة الجمهور الذى يتحدث إليه .

ولكن يؤسفني أن أضيف إلى ذلك أنها ليست الروح التي يبدأ بها جميع الأشخاص دراسة الخطابة . . فمنذ سنوات ، حين كنت في أول الأمر مشغولا بأعمال التعليم ، ذهلت للنسبة المئوية الكبيرة من الطلبة الذين تضمهم المعاهد المسائية على اختلاف أنواعها ، ممن أصابهم القلق فتخاذلوا على جانبي الطريق قبل أن يصلوا إلى أهدافهم . . إن عدد هؤلاء الطلاب ليدعو إلى الدهشة والأسى معاً ، وهو تفسير للطبيعة البشرية يدعو إلى الحزن .

لقد اقتربنا من منتصف هذا الكتاب ، وأنا أعرف من تجاربي أن بعض من يقرأونه قد ضاقوا به ، لأنهم لم يقهروا حتى الآن خوفهم من المستمعين ، أو يكتسبوا الثقة بأنفسهم ، فأسفاً على هؤلاء المساكين الذين لم يصبروا ، فأي جرح يلتئم دائماً على درجات ؟

ضرورة المثابرة :

عندما نبدأ في تعلم أي شيء جديد كاللغة الفرنسية أو الجولف ، أو الخطابة ، فإننا لا نتقدم مطلقاً بخطوات ثابتة ، ولا نتحسن بالتدريج ، بل يتم هذا في قفزات فجائية وانطلاقات مفاجئة ، ثم نقف جامدين وقتاً ما ، بل قد نتراجع إلى الوراء ونفقد شيئاً مما كسبناه من قبل . وأطوار هذا الركود أو التراجع يعرفها رجال علم النفس جد المعرفة . وقد أطلق عليها « هضبة التعلم » . وطلبة الخطابة في الجماهير قد يتوقفون بضعة أسابيع على هضبة من هذه الهضاب ، فلا يستطيعون ، مهما عملوا بجد الابتعاد عنها ، فينهار الضعفاء منهم يأساً ، أما أولئك الذين يصرون في حزم دون أن يعرفوا كيف ولماذا أصروا ، فإنهم يبلغون درجة كبرى من التقدم ويرتفعون من فوق هذه الهضبة يحلقون كالطائرة ، ويملكون ناصية الموقف فجأة ويحصلون فجأة على النتيجة الطبيعية ، ويحرزون القوة والثقة في حديثهم .

وربما تكون قد جربت بعض المخاوف والقلق العصبي في اللحظات القليلة الأولى من مواجهة المستمعين ، ولكنك إن ثابرت وأصررت ، فسرعان ما تقطع

دابر كل شيء ، اللهم إلا هـذا الخوف المبدئى ، ولا شيء غير هذا ، فبعد الجمل القليلة الأولى سوف تسيطر على أعصابك ، وتتحدث وأنت مفعم بالسرور الحقيقى .

الإصرار الدائم على نوع العمل :

حدث أن كتب شاب يتوق إلى دراسة القانون إلى لنكولن يطلب نصيحته ، فأجابه لنكولن : «إن كنت راغباً فى إصرار أن تصبح محامياً ، فقد تحققت نصف أمنيتك فعلا . . ويجب أن تذكر دائماً أن تصميمك على النجاح أهم كثيراً من أى شيء عداه » .

ولقد عرف لنكولن ذلك ، لأنه مر بكل هذه المواقف ، ولم يلتحق طوال حياته كلها بأية مدرسة أكثر من عام واحد . . والكتب ؟ قال لنكولن مرة إنه كان يسير خمسين ميلا أحياناً لكى يستعير كل كتاب يريد قراءته ، وكان يحتفظ فى حجرته بكتلة من الخشب مشتعلة طوال الليل ، ويقرأ أحياناً على ضوء هـذه النار . . وكثيراً ما كان يحتفظ بكتاب بأحد الشقوق التى بين الكتل الخشبية ليقرأه حالما يصبح ضوء النهار كافياً للقراءة ، فيتدحرج من فوق فراشه المكونة من أوراق الشجر ، ويفرك عينيه ويسحب الكتاب ويبدأ فى التهامه !

وكان يسير عشرين أو ثلاثين ميلا ليسمع خطاباً ما ، ثم يعود إلى بيته . . وكان يمارس إلقاء الخطب فى كل مكان — فى الحقول وفى الغابات ، وبين الجماهير وأمام محل بقالة « جون » فى بلدة جنتريفيل . والتحق بالجمعيات الأدبية والجدلية فى « نيوسالم وسبرنجفيلد » ومارس الحديث فى موضوعات الساعة أكثر مما تفعل أنت الآن .

إن الشعور بالنقص كان يشقيه دائماً ، وكان يصاب بالخجل والخرس فى حضرة النساء . . وعندما كان يغازل « مارس تود » اعتاد الجلوس بغرفة الاستقبال حيياً صامتاً عاجزاً عن الكلام ، ينصت إليها وهى تتحدث . ومع ذلك فقد كان

هو الرجل الذى استطاع عن طريق المران والدراسة المنزلية أن يجعل من نفسه متحدثاً يتناقش مع الخطيب المثقف السيناتور « دوجلاس » ، وهو الرجل الذى ارتفع إلى قمة الفصاحة التى لم يبلغها إلا القلة فى جميع عهود البشرية . . وكان ذلك فى جوتسبرج . ثم عندما ألقى خطابه الرسمى الثانى .

فلا عجب أن يكتب وهو يواجه قيود الخيفة ، وكفاحه المؤسف قائلا : « إن كنت راغباً فى أن تصبح محامياً ، فقد تحققت نصف رغبتك » .

كانت هناك صورة رائعة لإبراهام لنكولن ، معلقة بمكتب رئيس الجمهورية ، وقد قال تيودور روزفلت عنها : « عندما كنت أريد الفصل فى أمر ما ، أو فى مسألة معقدة أرغب فى تدبرها فى شىء يحتدم حوله النزاع بين الحقوق والمصالح كنت أتأمل صورة لنكولن ، وأحاول أن أتخيله فى مكانى ، كما أحاول أن أتصور ماذا كان يفعل فى مثل ظروفى . . قد يبدو لك هذا عجيباً ، ولكن كانت متاعبى تبدو لى فى الحقيقة أيسر حلا ... »

لماذا لا تحاول ما فعله روزفلت ؟ لم لا تفعل إذا خانتك شجاعتك وشعرت بأنك موشك على إلقاء سلاحك قبل أن تصبح خطيباً ؟ ولماذا لا تتناول من جيبك ورقة من ذات الخمسة دولارات التى تحمل صورة لنكولن وتسأل ماذا كان يفعل فى مثل ظروفك ؟ إنك تعرف ماذا كان يفعل ، إنه بعد أن انتصر عليه منافسه « ستيفن دوجلاس » ، وفاز بعضوية مجلس الشيوخ فى الولايات المتحدة ، حذر أتباعه من الاستسلام بعد هزيمة واحدة ولا مائة هزيمة .

الثقة فى حسن الجزاء :

كم أتمنى أن أقنعك بأن تسند هذا الكتاب مفتوحاً على مائدة إفطارك كل صباح لمدة أسبوع ، حتى تحفظ هذه الكلمات المقتبسة من الأستاذ وليم جيمس العالم السيكولوجى الشهير بجامعة هارفارد :

« ينبغى ألا يشعر الشباب بأى قلق نحو نتيجة تعليمه مهما كان اتجاه هذا التعليم ، لأنه لو أخلص دائماً فى العمل كل ساعة من ساعات النشاط ، لاستطاع أن يترك وهو آمن النتيجة النهائية تدبر نفسها بنفسها ، وهو يستطيع أن يعتمد على أنه سوف يستيقظ فى صباح يوم صحو ليجد نفسه عنصراً من عناصر جيله مهما كانت المهنة التى اختارها .

واستناداً إلى كلام الأستاذ جيمس ، أستطيع أن أذهب إلى أبعد من ذلك فأقول : إنك لو اتبعت بإخلاص وحماسة ، هذه الدراسة الشخصية للخطابة ، وداومت على التدرب بذكاء ، لأمكنك أن تأمل فى ثقة أنك ستستيقظ فى صباح يوم مشرق ، لتجد نفسك خطيباً يشار إليه بالبنان فى مدينتك أو فى مجتمعك .

ولو صرفنا النظر الآن عما يبدو من وهم ، فإن هذا هو المبدأ العام» مع وجود استثناء بطبيعة الحال ، فالشخص ذو العقلية أو الشخصية الضعيفة ، الذى لا يجد فى ذهنه ما يقول ، ليس له مجال للتقدم على غرار دانيل وبستر ، ولكن تقدمه سيكون فى « نطاق المعقول » ، وبذلك يكون هذا الزعم صحيحاً ، ولنوضح لك ذلك بمثال ملموس :

« حضر ستوكس » حاكم نيوجرسى السابق الحفلة الختامية لدراسة الخطابة فى مدينة « ترنتون » ، وقد لاحظ أن الخطب التى سمعها من الطلبة فى ذلك المساء ، قوية ، ومن طراز الأحاديث التى سبق أن سمعها من الطلبة فى مجلس النواب والشيوخ فى واشنجتن ،فقد قام بإلقاء خطب ترنتون هذه طائفة من رجال الأعمال كان الخوف من مواجهة الجماهير يعقد ألسنتهم قبل ذلك بشهور قلائل . ولم يكن رجال أعمال نيوجرسى هؤلاء خطباء يشار إليهم بالبنان أمثال شيشرون ، بل من رجال الأعمال المثاليين الذين يراهم الإنسان فى أية مدينة أمريكية . ومع ذلك استيقظوا فى صباح يوم صحو ليجدوا أنفسهم من بين الخطباء القادرين فى مدينتهم .

وينحصر لب المشكلة فى نجاحك كخطيب فى أمرين فقط : مقدرتك الطبيعية ، وعمق رغبتك وشدتها . ويقول الأستاذ جيمس فى هذا المعنى : « إن غرامك

بموضوعك ، وبكل موضوع تقريباً ، هو الذى ينقذك . فإن عنيت فقط عناية كافية بالنتيجة ، فكن على ثقة من أنك واصل إليها . وإن أردت أن تكون غنياً أو مثقفاً أو صالحاً فستكون كذلك ، ولكن يشترط حينئذ أن تكون رغبتك « حقيقية » وأن ترغب فى واحدة دون غيرها ، فلا ترغب فى نفس الوقت فى أشياء أخرى متناقضة معها تناقضاً شديداً » وكان يمكن للأستاذ جيمس أن يضيف إلى ذلك حقيقة أخرى مماثلة : هى : « إن أردت أن تكون خطيباً جريئاً ، فسوف تكون خطيباً جريئاً ، ولكن يجب أن تكون راغباً فى هذا رغبة أكيدة وحقيقية . . »

لقد عرفت وراقبت مراقبة دقيقة ، آلافاً من الرجال والنساء يحاولون الوصول إلى الثقة بالنفس والقدرة على الحديث أمام الجمهور ، فكان الذين نجحوا فى ظروف قليلة أناس ذوو ألمعية غير عادية ، لأن معظمهم من أوساط المواطنين الذين تقابلهم فى مدينتك ، ولكنهم ثابروا . . إلا أن بعض الرجال ممن هم أكثر من هؤلاء ثقافة تخونهم شجاعتهم أحياناً ، أو يستغرقهم جمع المال ، فلا يتقدمون تقدماً ملحوظاً ، فى حين أن الشخص العادى الذى يمتاز بوحدة الهدف — يصل بالمثابرة فى نهاية المطاف إلى القمة .

هذه حقيقة إنسانية وطبيعية . . ترى هل يحدث ذلك دائماً فى التجارة وفى ميدان الوظائف ؟ يقول روكفلر الكبير إن الشرط الأول للنجاح فى العمل هو الصبر ، وهو كذلك من الشروط الضرورية الأولى فى حالتنا هذه .

وقاد المارشال فوش إلى النصر : « جيشاً من أعظم الجيوش التى شهدها العالم وأعلن أنه يمتاز بفضيلة واحدة فقط وهى « عدم اليأس مطلقاً » .

وعندما تراجع الفرنسيون إلى المارن سنة ١٩١٤ ، أصدر الجنرال « جوفر » أوامره إلى القواد ، قواده الذين يقومون بقيادة مليونى جندى أن يتوقفوا عن التراجع ويبدأوا خطة الهجوم . واستمرت هذه المعركة الجديدة ، وهى من أعظم المواقع الحاسمة فى التاريخ العالمى مدى يومين حين أرسل الجنرال فوش — وكان يقود

القلب من جيش جوفر — رسالة من أقوى الرسائل أثراً فى سجلات الحرب قال فيها : « سيتراخى الوسط ، وتتقهقر الميمنة — الموقف رائع — سأهاجم »

وأنقذ هذا الهجوم مدينة باريس .

وهكذا عندما تبدو الحرب فى أقصى عنفوانها ، والنصر أبعد مثالا ، وحين يتراخى قلب الجيش وتتقهقر الميمنة يكون (الموقف رائعاً)

هاجم ! هاجم ! هاجم ! فإنك بالمهاجمة تنقذ خير ما فى نفسك — تنقذ شجاعتك وإيمانك .

* * *

تسلق جبل « ويلد كايزر » :

خرجت فى صيف أحد الأعوام لأتسلق قمة من قمم جبال الألب النمسوية تسمى ويلدر كايزر . قال بيدكر : « وكان تسلقها عسيراً ، ولابد من وجود دليل مع المتسلق الهاوى ، فذهبنا ، صديقى وأنا ، دون أن يكون معنا أحد ، وكنا من الهواة بطبيعة الحال ، ولذا سألنا صديق ثالث عما إذا كنا نأمل فى النجاح ، فأجبت : « لا شك فى هذا » فقال مستفسراً : « وما الذى يدعوك إلى هذا الظن ؟ » قلت : « هناك آخرون قاموا بهذا العمل دون أن يكون معهم أدلاء ولذا أعرف أن هذا العمل فى نطاق المعقول ، ثم أننى لم أقم بعمل أى شىء على الإطلاق ، وفى ذهنى فكرة الإخفاق » .

أما أنا فبالقياس إلى متسلقى الألب ، لست إلا مستجداً متخبطاً ، ولكن هذا هو الإحساس الملائم لعمل أى شىء ، من الخطابة فى الجماهير إلى تسلق جبل إفرست .

فكر فى النجاح ، تخيل نفسك تخطب فى الناس بثقة كاملة فى نفسك .

اعتقد أن فى مقدورك عمل هذا ، اعتقد أنك لا بد ناجح ، اعتقد اعتقاداً راسخاً فى ذلك ، فحينئذ ستفعل كل ما يقودك إلى النجاح .

لقد أورد الأدميرال « ديبون » ستة أسباب هامة لعدم إدخال قواربه المسلحة إلى ميناء تشارلستون ، وكان الأدميرال « فراجوت » يصغى إلى حديثه بانتباه وقال له أخيراً : « ولكن هناك سبباً آخر لم تذكره » فسأله الأدميرال ديبونت: « وما هو ؟ » .

فأجاب : « إنك لم تعتقد أن هذا العمل فى مقدورك » .

إن أثمن شيء يحصل عليه معظم الأعضاء من التدريب على الخطابة هو ازدياد ثقتهم بأنفسهم ، واعتقادهم الزائد فى قدرتهم على الوصول إلى هذه الثقة .

ولكن ما هو أهم شيء لنجاح الشخص فى معظم ما يضطلع به من أعمال ؟؟

إرادة النجاح :

إليك نصيحة حكيمة عن المرحوم ألبرت هوبارت لا أملك الإحجام عن اقتباسها . فإذا كان الشخص العادى يستطيع أن يطبق هذه الحكمة ويعيش وفق الأسس التى تضمنتها ، فإنه سيكون أسعد حالا وأوفر نجاحاً .

كلما خرجت من بيتك ارفع رأسك عالياً واملأ رئتيك عن آخرهما ، واشرب فى ضوء الشمس . حى أصدقاءك بابتسامة ، وضع روحك فى يدك كلما شددت على أيديهم . لا تخف من سوء فهم الناس لك ، ولا تضيع دقيقة واحدة فى التفكير فى أعدائك . حاول أن ترسخ فى عقلك ما تريد عمله ، ومن ثمة تقدم مباشرة نحو هدفك دون ميل أو انحراف عن وجهتك . داوم التفكير فى الأشياء العظيمة السامية التى تريد تحقيقها فتجد بمرور الأيام نفسك قابضاً على الفرص السانحة لإشباع رغبتك ، تماماً كحشرة المرجان ، تستمد من التيار الجارى ما تحتاجه من عناصر . ارسم فى عقلك ذلك الشخص القادر المتحمس النافع الذى ترغب أن تكونه ، وتخيل كيف أن الفكرة التى تتبناها ستحولك إلى هذا الشخص الفرد الذى يشار إليه بالبنان ... إن الفكر هو المسيطر الأعلى .. فاحتفظ دائماً بموقف عقلى صائب موقف الشجاعة والصراحة والبهجة . إن التفكير السليم معناه الإبداع والخلق .

وجميع الأشياء تتحقق عن طريق الرغبة ، وكل صلاة مخلصة لابد أن تجاب . إننا نتشكل حسبما تكون قلوبنا ... ارفع رأسك عالياً لأننا آلهة فى بيتنا الصغير .

إن نابليون ، وولنجتون ، ولى ، وجرانت ، وفوش ، وجميع العظماء من القادة العسكريين ، أدركوا أن إرادة الجيش فى الظفر ، وثقته فى قدرته على الانتصار تفعلان أكثر من أى شىء آخر فى تحقيق النجاح .

ولقد قال المارشال فوش : « إن تسعين ألف رجل مقهورين ، تراجعوا أمام ألف رجل قاهرين لأنهم لم يعودوا يعتقدون فى النصر ، فانهاروا بعد أن انهارت مقاومتهم المعنوية » .

وبعبارة أخرى ؛ لم ينهزم التسعون ألف رجل بدنيا ، ولكنهم هزموا نفسياً ، لأنهم فقدوا شجاعتهم وثقتهم بأنفسهم ، فلم يعد هناك أمل لجيش كهذا ، ولا أمل كذلك لرجل من هذا الطراز .

كان الكاهن فريزر ، المجند بأسطول الولايات المتحدة ، يعقد مقابلة شخصية مع أولئك الذين يرغبون فى تقييد أسمائهم فى كشف المطلوبين للخدمة الدينية إبان الحرب العالمية الأولى . فلما سئل عن الصفات الضرورية التى يجب توفرها لنجاح كاهن الأسطول ، أجاب بالآتى : « الرقة ، والمهارة ، والثبات والجرأة » .

وهذه الصفات ضرورية أيضاً لنجاح الخطيب ، فاتخذها شعاراً لك ، واجعل من قصيدة « روبرت سرفيس » نشيدك فى المعركة . وقد جاء فيها :

عندما تضل طريقك فى القفار وينتابك الرعب كالطفل ،
أطلق غدارتك ... ثم مت .
ولكن شريعة الرجل تقول « ناضل ما استطعت » ،
ولا تدع لانهيار روحك سبيلا .
لقد ضقت بهذه اللعبة ! ولكن هذا عار ،
أنت شاب ، وأنت شجاع ، وأنت ذكى .

لقد وقع عليك غبن ! إننى أعرف ، ولـكن لا تصرخ
من اليسير أن تبـكى لأنك هزمت ، ثم تموت
ولـكن إن ناضلت ، وناضلت عندما يختفى الأمل
فهذه لعبة تفوق كل اللعب
حاول محاولة أخرى — فما أيسر أن يموت الميت
ولـكن المحافظة على الحياة ... هى الأمر الشاق .

الموجـز :

١ — إننا لا نتعلم شيئاً مطلقاً — وليـكن لعبة الجولف أو اللغة الفرنسية أو الخطابة — فنتقدم فيه شيئاً فشيئاً ، نتعلمه فى طفرات وقفزات مفاجئة ، فحينئذ قد نظل راكدين أسابيع قلائل ، أو ربما نفقد شيئاً عن تقدمنا الذى سبق أن أحرزناه . ويطلق رجال علم النفس على هذه الأطوار من الركود « هضاب منحنى التعلم » . وقد نكافح كفاحاً عنيفاً ، ولمدة طويلة فلا نستطيع الخروج من هـذه « الهضاب » ثم نعود فنرتفع مرة أخرى ، ولـكن بعض الناس الذين لا يدركون هذه الحقيقة الغريبة عن الطريق الذى يؤدى بنا إلى النجاح ، يفقدون شجاعتهم على هذه الهضاب ، فلا يبذلون جهداً — وهذا ما يؤسف له كل الأسف — لأنهم لو أصروا ، ولو داوموا على المران ، لرأوا أنفسهم فجأة ، وقد ارتفعوا كما ترتفع الطائرة ، وأحرزوا نصراً هائلا مرة أخرى خلال الليل .

٢ — قد لا تستطيع مطلقاً أن تلقى حديثاً دون أن يساور أعصابك القلق قبل أن تبدأ الحديث ، ولـكنك لو أصررت فستتغلب حالا على كل شىء ، إلا على هـــذا القلق الأولى ، ثم لا تلبث بعد أن تتحدث ثوانى قليلة أن يذهب عنك القلق .

٣ — لقد أوضح الأستاذ جيمس أن المرء يجب ألا يقلق لنوع التعليم الذى يتلقاه ، لأنه لو داوم على العمل بأمانة ، لاستطاع الاعتماد على أنه سيستيقظ صباح

يوم ليجد نفسه من بين أكفاء جيله ، مهما كان الطريق الذى اختاره لنفسه . فهذه الحقيقة السيكولوجية التى نادى بها عالم جامعة هارفارد الشهير ، قد وضعت لك ولجهودك فى تعلم الخطابة . ولا يمكن أن يكون فى ذلك لبس أو غموض . إن الرجال الذين نجحوا فى هذه الناحية لم يكونوا بوجه عام من ذوى القدرات الخارقة ، ولكنهم وهبوا ميزة الإصرار والتصميم ، فساروا على الطريق حتى وصلوا .

٤ — اعتقد فى نجاح حديثك مع الناس ، فحينئذ تعمل كل شيء ضرورى للنجاح .

٥ — إن خانتك شجاعتك فجرب خطة روزفلت ، وهى التطلع إلى صورة لنكولن ، وسل نفسك عما كان سيفعل هو إذا وجد فى ظروف مشابهة لظروفك .

٦ — إن كاهن أسطول الولايات المتحدة ، إبان الحرب العظمى الأولى ، قال إن الصفات الجوهرية لنجاح الكاهن فى الخدمة يمكن أن تتلخص فى أربع صفات ... فما هى ...؟

الفصل السادس

سر الإلقاء الجيد

قابلت بعد انقضاء الحرب العالمية الأولى بزمن قصير أخوين فى لندن ، هما سير روس ، وسير كيث سميث . وكانا قد نجحا فى أول رحلة بالطائرة من لندن إلى استراليا ، وأحرزا الجائزة التى خصصتها الحكومة الاسترالية وقدرها خمسون ألف دولار ، مما أثار الحماسة فى جميع أنحاء الإمبراطورية البريطانية ، حتى منح الملك كلا منهما لقب فارس .

وقد طار معهما مصور المناظر المشهور « كابتن هيرلى » ، وقطع معهما جزءاً من الرحلة ، والتقط بعض المناظر للسينما ، ولذا عاونتهم فى إعداد حديث توضيحى مصور لهذه الرحلة ودربتهم على إلقاء هذا الحديث . فكانا يقومان بأدائه مرتين يوميا لمدة أربعة أشهر فى فلهارمونيك هول بلندن ، مرة بعد الظهر ، وأخرى فى المساء .

وكانا يتلقيان نفس التدريب ، ويجلسان جنباً إلى جنب أثناء طيرانهما حول نصف العالم . وألقيا نفس الحديث كلمة كلمة تقريبا ، ومع ذلك لم يكن أداؤهما واحداً مطلقاً .

هناك شىء ما ذو قيمة ، بالإضافة إلى مجرد كلمات الحديث . . . إنه التذوق الذى يقترن بالإلقاء : (ليس ما تلقيته هو كل شىء بل طريقة الإلقاء) .

جلست مرة بجانب سيدة شابة فى حلقة موسيقية عامة كانت تقرأ أثناء عزف بادرفسكى قطعة موسيقية هى (مازوركا) لشوبان ، فارتبكت ولم تستطع أن تفهم شيئا . لقد كانت أنامله تلمس تقريباً نفس العلامات التى كانت تلمسها هى أثناء عزفها هذه القطعة ، ولكن أداءها كان عاديا ، فى حين أن أداءه هو كان ملهما ، شىء فائق الجمال ، وعزف استبد بالمستمعين ، لم يكن مجرد نغمات يوقعها ،

بل طريقة توقيع هذه النغمات . . إنه الشعور والمهارة الفنية الشخصية التى صبّها في اللمسات هى التى أوجدت كل هذا البون بين أوساط الناس والعباقرة .

صحح برولوف . الرسام الروسى العظيم الرسم التحضيرى لأحد طلبته ، فتأمل الطالب فى دهشة إلى رسمه الذى تبدّل وسأله متعجبا : « لما لم تمح منه غير هذا الجزء اليسير ، فى حين أن بقية الرسم شىء يختلف كل الاختلاف ؟» فأجابه برلوف : « إن الفن يبدأ من حيث يبدأ الجزء الصغير » وهذا يصدق على الحديث كما يصدق على الرسم ، وعلى عزف بادرفسكى .

ويصح هذا القول تماما حين يجرى الإنسان بعض اللمسات على الكلمات . وهناك قول إنجليزى مشهور فى البرلمان الإنجليزى ، وهو أن كل شىء يتوقف على الطريقة التى يلقى بها المتكلم حديثه ، لا على مادة الحديث . وقال كونتليان ذلك منذ عهد بعيد حين كانت بلاده بين مستعمرات روما .

ويجب أن نأخذ هذا القول كغيره من الأقوال القديمة بشىء من التحفظ والحيطة ، ولكن الإلقاء الجيد يجعل المادة الضئيلة ذات شأن كبير . وكثيراً ما لاحظت فى مناقشات الكلية أن المتحدث الأغزر مادة لا يكون دائما هو الفائز ، بل يفوز المتحدث الذى يجيد الكلام ويجعل لمادته وقعاً حسناً .

ولقد أبدى مرة لورد مورلى ملاحظة مقرونة بالاستهزاء الساخر حين قال : « من الذى تحدث ؟ وكيف تحدث ؟ وماذا قال ؟ » إن هذا السؤال الأخير أقل الثلاثة شأناً أليس هذا مبالغة؟ نعم، ولكن ابحث وراء هذا المظهر الخارجى ، لتجد الحقيقة من ورائه الحقيقة لامعة .

وكتب إدموند بروك كلمات بالغة الروعة فى المنطق والجدل والإنشاء ، تدرس اليوم كنماذج رفيعة للخطابة فى نصف كليات البلاد . ومع ذلك فإن بروك كان فاشلا كخطيب ، إذ فشل فى عرض درره عرضا جذابا قويا حتى لقد كانوا يطلقون عليه فى مجلس العموم « جرس الغذاء » . وعندما نهض ليتكلم سعل الأعضاء الآخرون وخرجوا من القاعة جماعة متثاقلين .

تستطيع أن تلقى بكل قوتك رصاصة ذات غلاف من الصلب على شخص ما ، ولكنك لا تستطيع أن تحدث أى ثقب فى ملابسه ؛ أما اذا وضعت بارودا وراء شمعة فإنك تستطيع أن تثقب بها لوحا من خشب الصنوبر . إن كثيراً من الخطب الشبيهة بشموع الشحم مع البارود — ويؤسفنى أن أقول ذلك — تكون أقوى أثراً من الحديث المغلف بالصلب الخالى من القوة الدافعة التى تكمن وراءه .

وإذن فلنضاعف العناية بالإلقاء .

ما هو الإلقاء ؟

كيف يتصرف المحل التجارى عندما « يسلمك » السلعة التى اشتريتها ؟ هل يلقى سائق سيارة المحل بالسلعة فى فناء منزلك إلقاء وتنتهى مهمته عند هذا الحد ؟ وهل يستوى مجرد تناول الشىء من بين يدى الشخص مع توزيع هذا الشىء ؟ إن ساعى البرق (التلغراف) يسلم البرقية للشخص المرسلة إليه مباشرة ، ولكن هل يفعل جميع الخطباء ذلك ؟

فلنقدم مثالا توضيحياً للطريقة التى يتحدث بها آلاف الناس :

حدث مرة أن نزلت بمدينة « مورين » وهى منتجع صيفى بجبال الألب السويسرية ، وكنت أعيش فى فندق تديره شركة لندنية ، وكانوا يستقدمون عادة اثنين من المحاضرين فى كل أسبوع ليتحدثا إلى نزلاء الفندق . وكان أحدهما كاتبة قصصية ذائعة الصيت ، وقد تناولت موضوع « مستقبل القصة » ، واعترفت فى حديثها أنها لم تتخير موضوعها بنفسها . وخلاصة الموقف أنه لم يكن لديها ما تستطيع أن تقوله فى هذه الناحية ، حتى أنها فى الواقع عنيت عناية كبرى بالحديث نفسه لتجعله ذا أهمية أثناء إلقائه . وقد أسرعت فى عمل مذكرات مفككة ، ووقفت أمام المستمعين متجاهلة وجودهم ، فلم تنظر إليهم بل كانت تنظر إلى ما فوق رءوسهم تارة وإلى مذكراتها تارة أخرى ، وأحيانا إلى أرض القاعة ، وتلقى كلماتها فى الفضاء ، وفى عينيها نظرات شاردة وفى صوتها جرس بعيد .

ليس هذا اللون من الإلقاء أداء بالمرة ، بل هو مناجاة ، ليس فيها معنى

الاتصال ، وهو العنصر الجوهرى للحديث الناجح أى « الإحساس بالاتصال » فالمستمعون يجب أن يشعروا بأن هناك رسالة تصدر مباشرة من عقل المتكلم وقلبه ، إلى عقولهم هم وقلوبهم ، وهـذا النوع من الحديث الذى وصفته توا ، كان يجدر بأن يلقى فى صحراء « جوبى » الرملية المجدبة وفيافيها الجافة ؛ فهو أجدر بإلقائه فى مكان كهذا لا على جماعة من المخلوقات البشرية الحية .

إن إلقاء حديث ما ، أمر سهل للغاية ، ولكنه عملية شديدة التعقيد فى وقت معاً . ويمكن أن يساء فهمه إلى حد كبير ، كما يمكن أن يساء استعماله .

سر الإلقاء الجيد :

كتب الشىء الكثير من التفاهات واللغو عن الإلقاء ، وكانت هذه الكتابات مغلفة بالقواعد والفروض جعلت من هـذا الفن شيئاً غامضا مبهما ، وقد جعلت « الفصاحة » العتيقة ، تلك الفصاحة البغيضة فى السماء والأرض من الإلقاء شيئا يدعو إلى السخرية . ورجل الأعمال الذى يذهب إلى دار الكتب أو المكتبة ، يجد مجلدات كثيرة عن « الخطابة » لا خير فيها . وبالرغم من التقدم فى الميادين الأخرى ، لا يزال تلاميذ المدارس يكلفون بتلاوة لون من « الخطابة » بعيد كل البعد عن روح هذا العصر ، مثل قبعة مسز أنجورسل وقبعة مسز وبستر ، لو تخيلنا أنهما بعثتا ولبستاها فى هذه الأيام .

لقد ظهرت مدرسة جديدة تماماً فى الخطابة منـذ الحرب الأهلية ، لو حرصنا على روح العصر لشبهناها بالبرقية المباشرة ، لأن الألعاب النارية التى كانت شائعة فى وقت من الأوقات ، لا يمكن أن يسمع بها النظارة فى هذا الزمن .

إن المستمعين فى الوقت الحاضر — سواء أكانوا خمسين فى اجتماع خاص بالأعمال ، أو ألف شخص تحت خيمة ، إنما يريدون أن يتحدث إليهم الخطيب حديثاً مباشراً كما يتجاذب أطراف الحديث ، وبنفس الطريقة التى يتحدث بها إلى شخص منهم فى مناقشة عادية .

نعم ، يتحدث إليهم بنفس الطريقة ، ولكن ليس بنفس القدر من القوة ، فإذا حاول ذلك فإن صوته قلما يصل إلى الأسماع . ولكى يظهر بمظهر طبيعى عادى ، يجب أن يكون حديثه أمام أربعين شخصا أقوى منه إلى شخص واحد ، وأكثر حيوية ، وهذا يشبه تمثالا يوضع فوق بناء مرتفع فيراعى فيه ضخامة الحجم لكى يظهر للنظارة السائرين على الأرض متناسبا مع الحجم الطبيعى .

فى ختام محاضرة « مارك توين » ، فى مخيم أحد المناجم فى نيفادا ، تقدم منه أحد المنقبين وسأله : « هل هذا هو أسلوبك الطبيعى فى الفصاحة ؟ » .

إن ما يريده منك المستمعون هو « طريقة أدائك الطبيعية فى البيان ، مفصلة بعض التفصيل » .

تحدث إلى مجلس إدارة الشركة كما تتحدث إلى مدير الشركة نفسه ، فمجلس الإدارة ليس إلا جماعة من الأشخاص من أقارب أو أصدقاء صاحب الشركة أو مديرها ، وطريقة حديثك مع كل شخص من هؤلاء ، سواء كان رجلا أو سيدة يجب ألا تختلف معهم مجتمعين .

لقد وصفت لك من قبل إلقاء إحدى القصّاصات ، وفى نفس القاعة التى تكلمت فيها ، استمتعت بعد ليالٍ قليلة بالاستماع إلى سير أوليفر لودج ، وكان موضوعه « الذرة والعوالم الأخرى » ، وقد تخصص فى هذه الناحية أكثر من نصف قرن تفكيراً ودراسة وتجربة واستقصاء . وكان لديه شىء ، هو بالضرورة جزء من قلبه وعقله وحياته ، شىء كان يرغب رغبة جامحة فى التحدث عنه — وحمدت الله أنه نسى أنه كان يحاول أن يلقى حديثا . ومن أجل ذلك لم يقلق لهذا الحديث أقل قلق ، ولم يكن يهمه شىء ، إلا أن يتحدث إلى المستمعين عن الذرة ، فحدثنا عن ذلك بدقة وجلاء حديثا نابضا بالشعور ، وكان يحاول أن يجعلنا نرى ما يراه ، ونشعر بشعوره .

فماذا كانت النتيجة ؟ ألقى حديثا فذاً يمتاز بالجمال والقوة ، وترك فينا أثراً قوياً ، وكان خطيباً على مقدرة غير عادية ، ومع ذلك فأنا واثق من أنه لم يحاول

أن يسلط على نفسه الضوء ، كما أننى واثق من أن القليلين من الناس الذى سمعوه لم يفكروا قط فى أنه من كبار الخطباء .

فإذا كان من يقرأ هذا الكتاب ممن يخطبون فى الجماهير واتبع طريقة خطابية تجعلهم يشكّون فى أنه تلقى تدريباً فى الخطابة ، فإن هذا لا يزكيه مطلقا عند مؤلف الكتاب ، لأن المؤلف يريد منه أن يتكلم بصورة طبيعية قوية جليلة ، بحيث لا يحلم مستمعوه أنه قد تلقى تدريبا فى هذه الناحية . إن النافذة الجيدة لا تلفت إليها الأنظار ، ولكن حسبها أن تسمح للضوء أن ينفذ منها . والمتحدث القدير مثل النافذة تماماً ، يجب أن يكون فى حالة طبيعية بحيث لا يلاحظ المستمعون طريقة حديثه ، بل يتأثرون فقط بموضوعه .

نصيحة هنرى فورد :

اعتاد صاحب سيارات فورد أن يقول : « إن جميع سيارات فورد متشابهة تماماً ولكن لا يوجد رجلان متشابهان كل التشابه ، فكل حياة جديدة شىء جديد تحت الشمس . وليس هناك شىء يشبه شيئاً آخر كان موجوداً من قبل ، أو شيئا سيحدث من بعد ، فينبغى على الشاب تطبيق هذه الفكرة على نفسه ، ويجب أن يبحث عن جذوة الشخصية التى تجعله مختلفاً عن الباقين ، وأن ينمى تلك الجذوة لأن فيها قيمته كلها . ربما يحاول المجتمع أو معاهد التعليم انتزاع هذه الجذوة منه لأنه يتجه إلى صوغنا جميعا فى قالب واحد ، ولكنى أقول لك ، لا تدع هذه الجذوة تفلت من يديك لأنها مطلبك الحقيقى الوحيد الذى يكسبك الأهمية والبروز .

إن ذلك كله يصدق كل الصدق على الخطابة ، فليس هناك كائن بشرى فى العالم يشبهك . وهناك مئات الملايين من الناس لكل منهم عينان وأنف وفم ، ولكن ليس بينهم واحد يشبهك كل الشبه ، وليس فيهم من له خصائصك وأساليبك وقالب عقلك . . . إن قليلين منهم من يفصحون عن أنفسهم كما تفصح أنت تماماً حين تتكلم على سجيتك . وبمعنى آخر لك فردية أو شخصية مميزة ، وهذه الفردية هى التى تمنحك القوة والإخلاص فى حديثك : إنها مطلبك الحقيقى الوحيد الذى يكسبك الأهمية .

إن سير أوليفر لودج كان مختلفا فى حديثه عن غيره من الناس ، لأنه هو نفسه شخص مختلف عنهم ، وطريقة حديثه جزء جوهرى من شخصيته الخاصة مثل لحيته ورأسه الأصلع ، فلو حاول تقليد لويد جورج لأصبح تافها ولأخفق .

إن أشهر ندوات عقدت فى أمريكا حدثت فى سنة ١٨٨٥ فى مدن البرارى فى اللانوس ، بين ستيفن ا . دوجلاس عضو مجلس الشيوخ ، وإبراهام لنكولن . وكان هذا الأخير طويلا تنقصه اللياقة ، وكان دوجلاس قصيراً رشيقاً ، وقد اختلف هذان الرجلان خلقاً وعقلية وشخصية وميولا ، كاختلافهما فى بنيانهما البدنى .

وكان دوجلاس أشهر رجل مثقف فى العالم ، وكانت حركاته رشيقة فى حين أن حركات لنكولن كانت ثقيلة . وكانت روح المزاج تعوز دوجلاس ، ولكن لنكولن كان من أعظم رواة القصص على الإطلاق . وقلما كان دوجلاس يبتسم فى حين أن لنكولن كان يقرن حديثه بالتشبيهات والتوضيحات . وكان دوجلاس متكبراً شديد الصلف . وكان لنكولن متواضعاً سمحاً ، وكان تفكير دوجلاس سريعاً لماحاً ، وعمليات التفكير عند لنكولن أكثر بطأً . وإذا تكلم دوجلاس كان حديثه قوياً مندفعاً كالإعصار ، أما لنكولن فحديثه أكثر هدوءاً وعمقاً ، وأشد حزماً .

فهذان الرجلان المختلفان كل الاختلاف ، كانا خطيبين ممتازين لأنهما اتصفا بالشجاعة وحسن الإدراك ، فظل كل منهما محتفظاً بشخصيته ، ولو حاول أحدهما أن يقلد الآخر لانتهى به الحال إلى الإخفاق إخفاقاً ذريعاً ، ولكن كلا منهما استطاع باستخدام مواهبه الخاصة أن يجعل من نفسه شخصية متميزة قوية .

ومن اليسير أن توجه وترشد ، ولكن هل من اليسير الأخذ بهذا التوجيه ؟ لا شك أن الإجابة ستكون بالنفى ، وهى كما قال المارشال فوش عن فن الحرب : « إن فهمهما جد يسير ولكن التطبيق معقد لسوء الحظ »

والاحتفاظ بحالتك الطبيعية أمام المستمعين تحتاج إلى مران ، والممثلون يعرفون هذه الحقيقة . وأنت حين كنت صبياً صغيراً ، فى نحو الرابعة من عمرك ،

كان من المحتمل أن تستطيع ذلك لو حاولت الصعود على المنصة و « إلقاء » خطاب أمام المستمعين عن ظهر قلب ، ولكنك حين تبلغ الرابعة والعشرين أو الرابعة والأربعين ، فماذا يحدث لو ارتقيت المنصة وبدأت الحديث ؟ هل يمكنك استعادة تلك الحالة الطبيعية التى كنت عليها فى سن الرابعة ؟ ربما تستطيع ذلك ، ولكنى أراهن أنك ستشعر بالجمود وتميل إلى المبالغة ، وستكون حركاتك آلية ، ثم تنسحب بعد ذلك إلى قوقعتك كالسلحفاة .

إن مشكلة تعليم الناس أو تدريبهم على الخطابة والإلقاء لا تعنى إثقال عاتقهم بخصائص إضافية ، بل المقصود منه بوجه عام إزاحة العوائق من سبيلهم وتخليصهم منها إلى أن يصبحوا قادرين على التحدث فى حالة طبيعية .

إننى استوقفت خطباء مئات المرات أثناء حديثهم ، ورجوتهم أن « يتكلموا كما يتكلم الإنسان » . ومئات المرات رجعت إلى بيتى فى المساء متعب العقل مرهق الأعصاب بسبب محاولتى ترويض الناس وحملهم على الكلام بصورة طبيعية . لا ، إننى أصدقك القول ، إن المهمة ليست من السهولة كما توهم .

إن الطريقة الوحيدة للوصول إلى هذه الحالة الطبيعية فى أحسن صورها ، هى المران والممارسة ، فإن وجدت نفسك متصنعاً فى حديثك ، فيجب أن تتوقف وتقول لنفسك بحزم : « ما هو الخطأ هنا ؟ استيقظ ، كن إنساناً » ثم تخير شخصاً ما من الحاضرين ، وليكن أحد الجالسين فى الصفوف الخلفية ، أى شخص تقع عليه عينك ، ثم تكلم معه ، وانس وجود الحاضرين تماماً « تبادل معه الحديث » تخيل أنه سألك سؤالا وأنك تجيب على هذا السؤال . فإن نهض وتحدث معك ، ثم أجبته ، فإن هذه العملية ستجعل حديثك على الفور أقرب إلى الحالة الطبيعية .

يمكنك أن تذهب أيضاً إلى أبعد من ذلك ، كأن تسأل أسئلة وتجيب عنها ، فمثلا تستطيع أن تقول مثلا أثناء حديثك : « ولعلكم تسألوننى أى دليل عندك يثبت ما تقول ؟ إن لدى الدليل القاطع أسوقه إليكم ... » ثم يتلو ذلك الإجابة عن السؤال المتخيل . ويمكن أن تتم هذه العملية بصورة طبيعية للغاية ، فتغير رتابة الحديث وتجعله مباشراً ومتبادلا ومسلياً .

إن الصدق والحماسة والرغبة القوية ستساعدك أيضاً ، لأن الشخص حين يكون خاضعاً لتأثير شعوره ، تطفو نفسه الحقيقية إلى السطح وتتحطم الحواجز أمام هذا الشعور ، وتحرق حرارة انفعالاته جميع الموانع والعقبات ، فيعمل بقوة ، ويتكلم بشدة ، ويكون فى حالة طبيعية لا افتعال فيها .

وهكذا تأتى فى النهاية مسألة الإلقاء وراء الشيء الذى أكدناه مراراً على هذه الصفحات ، وهو : ضع قلبك فى أحاديثك .

قال دين براون فى محاضراته عن المواعظ التى ألقاها بمدرسة (ييل) للاهوت :

« سوف لا أنسى الوصف الذى وصف به أحد أصدقائى صلاة كان قد اشترك فيها مرة بمدينة لندن ، وكان الواعظ فى هذه الصلاة « جورج مكدونالد » فقرأ الإصحاح الحادى عشر للعبرانيين من الكتاب المقدس . وبدأ الموعظة بقوله : « لقد سمعتم جميعاً عن هؤلاء الناس المؤمنين ، ولذلك لن أحاول أن أحدثكم عما هو الإيمان ، فهناك أساتذة للاهوت يستطيعون ذلك خيراً منى ، وإنما جئت إليكم أساعدكم على الإيمان » ثم عقب على ذلك بتلك الابتسامة البسيطة النابعة من القلب التى تكشف عن مدى إيمان هذا الرجل بالحقائق الخالدة غير المرئية ، التى تتوالد فى عقول المستمعين وقلوبهم . . . « لقد كان قلبه متجهاً إلى عمله ، وإلقاؤه مؤثراً لأنه يرتكز على الجمال الحقيقى الكامن فى أعماق حياته الخاصة » .

نعم ، « كان قلبه فى عمله » ، وهذا هو السر ، ومع ذلك فأنا أعرف أن نصيحة كهذه ليست واضحة ، بل تبدو غامضة مبهمة غير محددة المعالم ، فى حين أن الرجل العادى يريد قواعد ثابتة ، يريد شيئاً يستطيع أن يلمسه بيديه ، وقواعد مثل قواعد قيادة السيارة .

هذا هو مايحتاج إليه ، وهذا ما أحب أن أقدمه له ، وهو أمر يسير ، وسيكون يسيراً بالنسبة إلىّ . وهناك قواعد كهذه ، ولكنها تنطوى على شيء خاطيء واحد ، بحيث لا تصلح للعمل بمقتضاها ، وذلك أنها تنتزع عن الحديث صفاته الطبيعية البسيطة وتلقائيته ولبابه . . . هذا ما أعرفه ... ولقد كنت أضيع فى صباى قدراً كبيراً من نشاطى فى محاولة الأخذ بهذه القواعد .

هل تفعل هذه الأشياء أثناء إلقاء كلماتك ؟

سنبحث هنا فى بعض معالم الحديث لطبيعى لنجعلها أكثر وضوحاً وأشد حيوية. ولقد ترددت فى أن أفعل ذلك ، إذ قد يقول شخص ما ، وهو واثق تقريباً : سأحاول أن أجبر نفسى على اتباع هذه القواعد حتى أنجح تماماً ، ولكن لا ، لن تجبر نفسك على اتباع هذه القواعد ، ولن تصبح كتلة من الخشب وتتصرف تصرفاً آلياً .

لقد اعتدت تتبع هذه القواعد والمبادىء بالأمس فى محادثاتك ومناقشاتك ، كما اتبعتها دون قصد فى هضم غذائك ، الليلة الماضية . وهذه الطريقة الوحيدة التى ينبغى اتباعها ، وستصل إليها حين تقف لتخطب فى الناس ... إنها طريق المران دون غيره ، كما سبق أن قلت لك .

أولا : ابرز الكلمات الهامة ، واجعل غير الهامة ثانوية :

إنا نضغط فى مناقشاتنا على مقطع من مقاطع الكلمة . . . نضغط عليه بشدة ، ونسرع فى بعض المقاطع ، ونفعل مثل هذا فى الجمل والعبارات ، ونبرز كل كلمة هامة أو كلمتين بخط مخالف ، أو نضع تحتها خطاً . وليس هذا بالشىء الغريب ، فقد فعلت أنت ذلك كثيراً من قبل ، وستفعله مئات المرات فيما بعد ، وما عليك إلا أن تفعل ذلك أثناء الإلقاء ، فتضغط على الكلمات الهامة وتحاول أن تجعل الأفكار واضحة ومقنعة ، وتسرع فى غيرها :

إن اعتقدت أنك غلبت على أمرك ، فأنت كذلك ،
وإن اعتقدت أنك لا تجسر ، فأنت كذلك ،
وإن أردت أن تنجح ، ولكن اعتقدت أنك عاجز ،
فتأكد أنك لن تستطيع .
إن الحيـــاة معارك لا يكسبها دائماً ،
الأقـــوى أو الأسرع
ولكنها آجلا أو عاجلا تخضع
للرجل الذى يعتقد أنه يستطيع ،
(أنون) .

قد لا يكون عنصر من عناصر الأخلاق أهم من الثبات والتصميم ، فالصبي لا يسعى إلى أن يكون رجلا عظيما ، أو يكون ذا شأن فى أية ناحية من نواحى الحياة . . . يجب أن يعمل فكرة ، لا فى التغلب على آلاف العقبات وحسب ، بل ليفوز بالرغم من آلاف العثرات والكبوات والهزائم .

(تيودور روزفلت)

ثانيا : لا تجعل صوتك على وتيرة واحدة :

إن أصواتنا تعلو وتنخفض أثناء الحديث ، ثم تعلو وتنخفض ، وهكذا لا نكاد نستقر على حال ، بل هى دائمة التموج كماء البحر ، لماذا ؟ لا يعرف أحد سبب ذلك ، ولا يهتم بذلك أحد ، ولكن هذا له تأثير سار ، وهو ما تنتهجه الطبيعة نفسها . ولم يكن من واجبنا قط أن نتعلم ذلك ، بل علمتنا إياه الطبيعة وجرينا عليه منذ نعومة أظفارنا دون أن نبحث عنه أو نتنبه إليه . ولكن دعنا نقف لنتحدث أمام جمهور من السامعين . . . إن أصواتنا آنئذ تصبح قبيحة ، وتجرى على وتيرة واحدة ، وتبعث على الملالة والضيق كأنها صحراء نيفادا الخاوية .

فعندما تجد صوتك رتيباً مملا — وهو يكون عادة مرتفعاً — توقف لمدة ثانية فقط ، وقل لنفسك : إننى أتحدث كالهمج ... « يجب أن أتحدث إلى هؤلاء الناس . . يجب أن أكون إنسانياً وطبيعياً » .

هل يساعدك مثل هذا الحديث الذى توجهه إلى نفسك أية مساعدة ؟ ربما يكون ذلك ، ولكن توقفك ثانية واحدة لابد أن يساعدك . يجب أن تنقذ نفسك بالتدريب .

وأنت تستطيع أن تقول عبارة أو كلمة تختارها ، فتكون بمثابة شجرة الغار الخضراء فى فناء بيتك الخارجى ؛ وذلك بأن تقولها فجأة فى صوت منخفض أو مرتفع .

وكثيراً ما كان يلجأ الدكتور س . باركر كادمان ، الوزير البروكلينى الشهير إلى هذه الطريقة ، كما كان يلجأ إليها أيضاً سير أوليفر لودج ، وبريان وروزفلت بل ومعظم مشاهير الخطباء .

حاول فى الأسئلة التالية أن تنطق الكلمات التى بين قوسين بصوت أكثر انخفاضاً أو أكثر ارتفاعاً من بقية الجملة لتدرك أثر ذلك :

ليس لى إلا فضل واحد وهو أننى « لا أيأس أبداً » .

(مارشال فوش)

إن الهدف العظيم من التعليم ليس جمع المعلومات « ولكن العمل » .

(هربرت سبنسر)

لقد عشت ستة وثمانين عاماً ، وشهدت رجالا يصعدون إلى قمة النجاح ، بل شهدت مئات منهم ، وعرفت أن الإيمان كان أهم عنصر من بين جميع عناصر نجاحهم » .

(كاردينال جيبونز)

ثالثا : غير من سرعة حديثك :

عندما يتحدث طفل صغير ، أو حين نتحدث نحن حديثاً عادياً ، فإنا نغيّر على الدوام من سرعة حديثنا ، وهذا عمل سار فوق أنه طبيعى يجرى بطريقة لا شعورية وذات أثر ، بل هى فى الواقع من أحسن الطرق المستطاعة لإبراز الفكرة وإظهارها بصورة قوية .

ويقول « والتر ب . ستيفنز » فى صحيفة « ريبورترز لنكولن » التى تصدرها جمعية ميسورى التاريخية « إن هذه كانت إحدى الوسائل المحببة عند لنكولن حين يريد الوصول بفكرته إلى الهدف »

كان ينطق بعدة كلمات بسرعة كبيرة حتى يصل إلى الكلمة أو العبارة التى يريد تأكيدها ثم يبطىء فى صوته عندها ويضغط عليها ، ولا يلبث أن يندفع مسرعاً فى الحديث حتى يصل إلى نهاية العبارة كالبرق الخاطف . . . وكان يخصص أطول وقت مستطاع للكلمة أو الكلمتين اللتين يريد تأكيدهما ، كما يفعل ذلك بالنسبة للكلمات الست الأول أهمية مما يليهما .

ولا شك أن هذه الطريقة تلفت الانتباه ، ولنوضح ذلك : كثيراً ما كنت أقتبس فى خطبى العامة الحقيقة التالية عن الكردينال جيبونز كلما أردت توكيد فكرة الشجاعة ، ولذا كنت أتمهل فى صوتى عند الكلمات التى سنوردها بين قوسين فيما بعد فأنطقها كما لو كنت أنا نفسى منفعلا بها . والواقع أننى كنت كذلك فعلا فهل لك أن تقرأ هذه المقتبسات بصوت مرتفع ، متبعاً نفس الطريقة ، وأن تلاحظ النتائج .

قال الكردينال جيبونز قبيل وفاته بوقت قصير : لقد عشت ستة وثمانين عاماً وشهدت رجالا يصعدون إلى قمة النجاح ، بل مئات منهم ، وعرفت أن الإيمان كان أهم عنصر بين جميع عناصر نجاحهم ، فما لم تتوفر الشجاعة لدى أى شخص ، فلن يحقق أمراً من عظائم الأمور .

حاول أن تقول : « ثلاثين مليون دولار » بسرعة وبشىء من عدم الاكتراث ، كأنه مبلغ صغير جداً من المال ، ثم حاول أن تقول : « ثلاثين ألف دولار » ولكن ببطء وبإمعان كأنك متأثر بضخامة هذا المبلغ . ألا ترى أنك الآن جعلت للثلاثين ألف دولار تأثيراً أقوى من الثلاثين مليون دولار ؟

رابعاً : توقف قبل وبعد كل فكرة هامة .

كثيراً ما كان لنكولن يتوقف فى حديثه ، فإذا ما تناول فكرة عظيمة يريد إبرازها بقوة وترسيخها فى أذهان سامعيه . ينحنى إلى الأمام ويتفرس فى عيونهم لحظة ، ثم لا يفوه بشىء مطلقاً ، وقد أحدث هذا الصمت المفاجىء فى نفسى الأثر الذى تحدثه الجلبة المفاجئة ، فقد لفت النظر ، واجتذب انتباه كل شخص ، وجعله يهتم بما سوف يلى هذا الصمت . فمثلا : حين قاربت مناظراته الشهيرة مع دوجلاس نهايتها ، وحين أصبحت كل الدلائل تشير إلى هزيمته ، اعترته الكآبة ، وكانت تعاوده نوبات الانقباض القديمة حيناً بعد حين . وتوقف فجأة فى إحدى خطبه الختامية : « نهض ووقف صامتاً لحظة . . وتطلع إلى ذلك الحشد من الناس الذين أمامه ، وقد بدت على وجوههم سمات ، هى نصف اهتمام ونصف مودة .. تطلع

إليهم بهاتين العينين الشديدتى الغور القلقتين بالدموع الحبيسة ، ومد يدين كأنهما قد تعبتا من القتال اليائس . وقال فى لهجته الغريبة الرتيبة : وليس هناك فارق كبير يا أصدقائى ... إنه فارق يسير أن ينتخب القاضى دوجلاس ، أو أن أنتخب أنا لمجلس شيوخ الولايات المتحدة ، ولكن المسألة الكبرى التى عرضناها عليكم اليوم أبعد كثيراً ، بل وأسمى كثيراً من أية مصلحة شخصية أو مكاسب سياسية لأى رجل كائناً من كان . (وهنا توقف مرة أخرى عن الكلام ، فأصغى الجميع بكل انتباه لما سيقول) فمثل تلك المسألة ستعيش وتتنفس وتحترق عندما يصمت فى القبر لسان القاضى دوجلاس ، ولسانى العاجز المتلعثم .

وقال واحد من رواة قصة حياته : « إن هذه الكلمات البسيطة ، والطريقة التى تكلم بها لمست كل قلب فى الصميم » .

وكان لنكولن يتوقف أيضاً عند كل عبارة يريد تأكيدها . وكان يضاعف من قوتها وتأثيرها بالتوقف هنيهة ليغوص معناها ثم تستقر وتؤدى رسالتها .

وكثيراً ما كان سير أوليفر لودج يتوقف عن الكلام قبل وبعد كل فكرة هامة ، بل كان يتوقف أحياناً أربع مرات فى الجملة الواحدة ، ولكنه كان يفعل ذلك بطريقة طبيعية ودون تعمد ، فلا يكاد يلاحظها أحد إلا إذا كان بصدد تحليل الطرق التى كان يتبعها سير أوليفر لودج .

وكان كبلنج يقول : « إن فى صمتك حديث » . والواقع أنه ليس أجدر بالصمت أن يكون من الذهب إلا حين يستخدم بحكمة أثناء الحديث ، فهو أداة قوية وأهم من أن يتجاهله الخطباء . ومع ذلك فإن الخطباء المبتدئين يهملونه عادة .

ويمكنك أن تعد خطابك ثم تتخير منه العبارات التى تضم بعض الأفكار التى ترغب فى إبرازها للتأثير بها على السامعين ، فتقف عندها وقفة قصيرة . وقد تقف قبلها وبعدها حسبما يقتضى الحال ، بشرط أن تكون وقفاتك طبيعية لا أثر فيها للافتعال .

ويستطيع الخطيب أن يتبع ما عرضناه من توجيهات فى هـذا الفصل ، ثم هو بعد ذلك سيجد عثرات الأخطاء ، فقد يستطيع الخطيب أن يتحدث إلى جمهور كبير من الناس كما يتحدث فى مناقشة عادية ؛ ومع ذلك قد يكون صوته ثقيل الوقع على الآذان ، وقد يرتكب أخطاء كثيرة ، وقد تكون حركاته وإشاراته غير ملائمة . إن الطريقة الطبيعية التى يجرى عليها الشخص فى حديثه اليومى قد تكون بحاجة إلى عدد كبير من الإصلاحات . فيجب أن تصلح طريقة حديثك اليومى العادى أولا ، ثم تحمل معك هذه الطريقة إلى منصة الخطابة :

الموجز :

١ — هناك شىء له قيمته ولا يقتصر على مجرد الكلمات ، وهو تلك الروح التى تلقى بها الكلمات : « ليس ما تقوله هو كل شىء ، بل الطريقة التى تقوله بها »

٢ — كثير من الخطباء يتجاهلون مستمعيهم فيسرحون بأبصارهم فوق رءوسهم ، أو ينظرون إلى الأرض فيبدون كأنهم يناجون أنفسهم ، أى ليس هناك تواصل بينهم ، أى ليس هناك أخذ وعطاء بين المستمعين والمتكلم ؛ وموقف من هذا الطراز يقتل المناقشة كما يقتل الحديث .

٣ — الإلقاء الجيد هو الذى يكون أداؤه فى صورة حديث موسع ، فليس الحديث مثلا أمام مجلس إدارة شركة إلا حديثاً أمام جماعة صغيرة من الناس .

٤ — إن لدى كل شخص القدرة على إلقاء حديث ، فإن سألت عن هذه الحقيقة فحاول أن تجيب عنها لنفسك ، فأنت تستطيع أن تلقى بأجهل شخص على الأرض ، ولكنه حين ينهض على قدميه يحتمل أن يقول أشياء ، والطريقة التى ينطق بها سوف لا يكون فيها عيب تقريباً . ونحن نريد منك اتخاذ هذه الصورة الطبيعية عندما تخطب فى الناس . ولابد لك من المران للنهوض بهذه الطريقة . لا تقلد الآخرين ، فإن تحدثت ارتجالا فإنك ستتحدث كما لا يتحدث شخص سواك فى العالم ، يجب أن تبرز شخصيتك وطريقتك المميزة فى إلقائك .

٥ — تحدث إلى مستمعيك كأنك تتوقع منهم أن ينهضوا فى أية لحظة ليتبادلوا

معك الحديث . فإذا افترضنا وقوفهم وتوجيه أسئلة لك ، فلابد من تحسين إلقائك بقوة فى الحال ؛ ولذا يمكنك أن تتخيل شخصاً ما سألك سؤالا ، وأنك تعيد هذا السؤال ، اسأل هذا السؤال بصوت مرتفع . « إنك تسألنى كيف عرفت ذلك ؟ » وأنا سأجيبك .. » إن هـذا النوع من الحديث يبدو طبيعياً تماماً ، وسيقضى على ما فى أسلوبك من رتابة ، ويضفى على طريقة حديثك دفئاً وروحاً إنسانية . ضع قلبك فى حديثك . إن عاطفة الإخلاص الحقيقية ستساعدك أكثر من جميع القواعد .

٦ — إليك أربعة أشياء يفعلها كل منا تلقائياً فى مناقشته الجادة ، ولـكن هل تفعلها أنت حين تتحدث فى جمهور من الناس ؟ إن معظم الناس يفعلون هذا .

أ — هل تضغط على الكلمات الهامة وتسرع فى غير الهام منها ؟ هل تعطى معظم الألفاظ نفس القوة فى النطق .

ب — هل تعلو نغمة حديثك وتنخفض على التوالى كما يفعل الطفل الصغير فى حديثه ؟

ج — هل تتغير سرعة إلقائك ، فتسرع فى العبارات غير الهامة وتستغرق وقتاً أطول فى الكلمات التى تريد أن تلفت إليها النظر ؟

د — هل تتوقف قبل وبعد الأفكار الهامة ؟

الفصل السابع

موقف الخطيب وشخصيته

قام معهد كارنيجى للتكنولوجيا ذات مرة بعمل اختبارات الذكاء لمائة من رجال الأعمال البارزين ، وكانت شبيهة بتلك التى تطبق فى الجيش أثناء الحرب ، وأعلن المعهد أن قوة الشخصية تعاون رجل الأعمال الناجح أكثر مما يعاونه الذكاء الفائق .

ولهذا القول مغزاه الكبير ، وأهميته لرجل الأعمال والمعلم ، وهو كذلك هام جداً للرجل المحترف وللخطيب ومن المحتمل أن تكون الشخصية — باستثناء الاستعداد — هى العامل الأهم فى مخاطبة الجمهور . وقد أعلن ألبرت هوبارد أن طريقة إلقاء الخطاب البليغ هى التى تملك السامعين ، وليست الكلمات التى تلقى . والأفضل الجمع بين الطريقة والفكرة . ولكن الشخصية شىء مبهم يتحدى التحليل مثل رائحة البنفسج . إنها الامتزاج الكلى للشخص نفسياً وروحياً وعقلياً ، إنها المزاج والاتجاه العقلى ، والعزم والخبرة والتدريب . وقصارى القول الحياة بأسرها . . إنها شىء معقد كتعقيد نظرية النسبية لأينشتاين العسيرة الفهم .

وتتحدد الشخصية بالوراثة والبيئة المحيطة . . ومن الصعوبة بمكان تغييرها أو تحسينها ، ومع ذلك فنحن نستطيع بالتفكير تقويتها بقدر معين ، وجعلها أكثر تأثيراً وفاعلية ، وأشد جاذبية . وعلى أية حال يمكننا أن نكدح لنحصل على أكبر ما يمكن من ذلك الشىء الغريب الذى وهبتنا الطبيعة إياه . والموضوع على جانب كبير من الأهمية لكل فرد منا ، واحتمالات التحسن والتقدم — وهى محدودة — ما زالت من الضخامة بحيث تبرر المناقشة والتساؤل .

وإذا أردت أن تبلغ بشخصيتك إلى مدى أفضل فاذهب أمام سامعيك وأنت

مستريح ، فالمتحدث المتعب ليس له تأثير مغناطيسى أو جاذبية . ولا ترتكب الخطأ الشائع بإرجاء استعداداتك وخططك حتى اللحظة الأخيرة ، ثم تمضى فى سرعة محمومة محاولا استعارة الوقت الضائع . فإذا ما فعلت ذلك فسوف تتراكم سموم الجسم وتعب العقل مما يشكل عائقاً هائلا يجرفك إلى الحضيض ، ويدمر حيويتك ، ويرهق عقلك وأعصابك .

وإذا كان لابد من إلقاء حديث فى اجتماع لجنة فى الساعة الرابعة ، فليكن غداؤك خفيفاً إذا أمكن — وكذلك مثلجات القيلولة . استرح بدنياً وعقلياً ونفسياً .

ولقد تعودت جيرالدين فيرار أن تصدم أصدقاءها الجدد بقولها مساء الخير ثم تعتكف مبكرة ، تاركة إياهم يمضون بقية السهرة مع زوجها ، فهى تعرف مقتضيات فنها .

وتقول مدام نورديكا ، بوصفك (السيدة الأولى) ينبغى أن تتخلى عما تحبين ، بما فى ذلك الحياة الاجتماعية والأصدقاء ، والأكلات الشهية .

وعندما يكون عليك أن تقدم حديثاً هاماً . فتجنب الجوع ، وكل بقناعة القديس . اعتاد هنرى وارد بيتشر أن يتناول فى الخامسة بعض (النقل) واللبن ، ثم لا شىء بعد ذلك .

وتقول مدام ميلبا : « عندما أغنى فى المساء فإننى لا أتناول عشاء وأكتفى بوجبة خفيفة جداً فى الخامسة مكونة من السمك أو الكتاكيت أو الخبز المحلى مع تفاحة مشوية وكوب ماء . وأجد نفسى دائماً أريد أن أتعشى عندما أعود من دار الأوبرا .

انظر كيف تتصرف ميلبا بيتشر بحكمة ... إننى لم اتحقق من ذلك حتى أصبحت خطيباً محترفاً ، وحاولت أن ألقى حديثاً لمدة ساعتين كل مساء بعد التهام أكلة دسمة عسيرة الهضم . وقد علمتنى التجارب أنى لا أستطيع الاستمتاع بأكلة مكونة

من شواء لحم البقر والبطاطس المحمرة على الطريقة الفرنسية، والسلاطة والخضروات والحلوى أو الفاكهة ثم أقف بعد ذلك ساعة أحاول أن أنصف ، إما نفسى ، أو موضوعى ، أو جسدى . فالدم الذى كان يجب أن يندفع إلى عقلى انحدر إلى معدتى التى تضاربت فيها شرائح اللحم البقرى والبطاطس . وكان بادرسكى على حق حين قال إنه عندما أكل كل ما اشتهاه قبل أداء اللحن ، سيطرت الناحية الحيوانية عليه حتى شملت أطراف أصابعه وعاقته وجعلت عزفه سقيما .

لماذا يفضل خطيب خطيباً آخر فى اجتذاب الناس ؟

لا تصنع شيئاً يثقل نشاطك . إن من المميزات الأولى التى أبحث عنها دائماً عند المتحدثين ومعلمى الخطابة هى : المغناطيسية والحيوية والنشاط والحماسة — لأن الناس يتجمعون عادة حول المتحدث النشيط .

وكثيراً ما رأيت هذه الصورة عند خطباء « الهواء الطلق » فى هايدبارك بلندن بالقرب من مدخل (ماربل آرك) حيث يلتقى الخطباء من كل مذهب ولون . ويستطيع الإنسان مساء كل أحد أن يختار من يستمع إليه . فمن كاثوليكى يشرح مبدأ عصمة البابا من الخطأ ، إلى اجتماعى يعرض إنجيل كارل ماركس فى الاقتصاد ، إلى هندى يبرر حق المسلم فى الجمع بين زوجتين ، وهكذا . مئات من الناس يتجمعون حول خطيب ، بينما يجتمع حول الخطيب المجاور له نفر لا يتعدى أصابع اليد . لماذا ؟ هل يعطى موضوع الحديث دائماً تعليلا مناسبا لتفاوت القوى الجاذبة للمستمعين بين الخطباء ؟ لا ، ففى غالب الأحيان تكمن الأسباب فى الخطيب نفسه كأن يكون مثلا أكثر اهتماماً بموضوعه ، وبالتالى فإن حديثه مشوق ، أو هو يتحدث بحيوية أقوى وإيمان أعمق ، الأمر الذى يثير الانتباه على الدوام .

كيف نتأثر بالملابس ؟

أرسل عالم نفسى ومدير جامعة استفساراً إلى مجموعة كبيرة من الناس وسألهم عن تأثير الملابس فيهم ، فشهد جميعهم دون استثناء — بأنهم حين يكونون فى

أبهى زينة وأجمل ملبس ويعرفون ذلك ويحسونه فإنهم يملكون زمام أنفسهم ولا يخطئون ، وبالرغم من غموض هذا الشعور وصعوبة شرحه — إلا أنه حقيقة لا مراء فيها تمنحهم الثقة والإيمان بالنفس ، وترفع من قدرهم أمام أعينهم . وقد أعلنوا أنهم حين بدوا فى هذا المظهر كان من اليسير عليهم التفكير بنجاح . وهذا هو تأثير الملابس على مرتديها .

فماذا كان تأثيرها على المستمع ؟ لقد لاحظت مرات ومرات أنه إذا كان الخطيب رجلا ذا سروال منتفخ ، ومعطف وحذاء لا شكل لها ، وتطل الأقلام من سترته ، وتبرز جريدة أويظهر غليون من جوانب ثيابه ، أوإذا كانت المتحدثة سيدة تحمل كيس نقود منبعج قبيح ، وتبرز ملابسها التحتية — فإن المستمعين لا يحملون من الاحترام لهذا المتحدث أو المتحدثة شيئاً إلا بقدر ما يحمل الخطيب لمظهره .

شيء ندم عليه جرانت فى حياته .

حينما قدم جنرال « لى » إلى « أبوماتكس كورت هاوس » ليسلم جيشه ، كان فى أبهى زينته ومرتدياً حلة عسكرية جديدة يتدلى منها سيف ثمين ، فى حين أن جرانت لم يكن فى زيه العسكرى وبدون سيف ، وكان يرتدى قميصاً ، وسروال جندى بسيط . وقد كتب يقول فى مذكراته « لا شك أننى كنت أبدو متناقضاً غريباً بالقياس إلى رجل على تلك الدرجة من الوسامة والأناقة ، يبلغ طوله ست أقدام ، ولا تشوب مظهره شائبة » . وقد سبب له عدم ارتدائه لزيه اللائق فى هذه المناسبة التاريخية حزناً حقيقياً طوال حياته .

تملك مصلحة الزراعة فى واشنجتن عدة مئات من خلايا النحل فى مزرعتها التجريبية ، وكل خلية بها عدسة مكبرة ، يمكن إضاءتها من الداخل بالكهرباء فى أى لحظة من الليل أو النهار بحيث يمكن فحص مجموعات النحل فحصاً دقيقا . وما أشبه الخطيب بذلك ، فهو تحت المجهر ، وفى مسقط الضوء — كل الأعين مركزة عليه فأى اختلال فى مظهره الشخصى يبدو كبيراً .

حتى قبل أن نتحدث ، فإننا نُذمُّ أو نلقى قبولا .

منذ عدة سنوات كنت أكتب « لصحيفة الأميركان مجازين » قصة حياة مليونير معين من نيويورك ، وسألت واحداً من أصدقائه ليشرح لى سبب نجاحه . فقال : « يرجع قدر عظيم من نجاحه إلى ابتسامة الرجل « الآسرة » كما يبدو لأول وهلة أن فى هذا شيء من المبالغة ، ولكنى أعتقد صحة ذلك . وأناس آخرون ، عشرون أو مئات ، قد يكونون أكثر خبرة وأكثر تقديراً للنواحى المالية . ولكن صاحبنا كان ذا شخصية محببة للغاية ، وابتسامته الدافئة التى يلقاك بها هى إحدى ملامحه المثيرة للانتباه التى يكتسب بها ثقة الشخص ويحوز رضاه فى الحال . ونحن جميعاً نرغب فى أن نرى رجلا ناجحاً مثل هذا ، ونجد لذة حقيقية فى أن نوليه — غايتنا .

ويقول مثل صينى « من لا يستطيع أن يبتسم ينبغى ألا يحتفظ بدكان » . . . أليست الابتسامة فى كلا الحالين مظهراً قوياً للترحيب ؟ وإنى لأفكر الآن فى طالب بعينه واظب على حضور منهج فى مخاطبة الجماهير تقدمه الغرفة التجارية فى بروكلين . وكان يقف أمام الحاضرين دائماً فى مظهر يوحى بأنه يجب أن يكون بينهم . وأنه يحب الوظيفة التى يقوم بها . كان دائماً يبتسم ويبدو كما لو كان مسروراً لرؤيتنا ، ولذلك سرعان ما ينجذب إليه سامعوه ويتحمسون له ويرحبون به .

ولكنى رأيت خطباء يتحركون ببطء غير مكترثين كأنهم يقومون بعمل كريه ، ويشكرون الله عندما ينتهون . ونحن معشر المستمعين سرعان ما نشعر بنفس الشعور الذى ينتقل بالعدوى .

ولاحظ الأستاذ أوفرستريت فى كتابه « السلوك الإنسانى المؤثر » أنه إذا كنا نهتم بمستمعينا فمن المحتمل أن يهتموا بنا أيضاً ، وإذا عبسنا فى وجوههم فإن هناك كل الاحتمالات لأن يسخطوا علينا فى السر أو الجهر . فإذا كنا جبناء وغلبنا الخجل ، فإن الثقة بنا لابد أن تتناقص . وإذا كنا وقحين متبجحين فإنهم سوف يقابلوننا بصلف ، بداعى الدفاع عن النفس . وحتى قبل أن نتكلم ، فكثيراً جداً

ما نلام أو نلقى قبولا . فكل الأسباب إذن تدعونا لأن نظهر للتجاوب العميق في موقفنا .

أحشد مستمعيك .

تحدثت كثيراً كمحاضر للجمهور — إلى نفر قليل من المستمعين تناثروا في قاعة فسيحة وقت الظهر ، وكذلك إلى عدد كبير منهم تكتلوا في نفس القاعة بالليل ، وقد ضحك الحاضرون مساء من قلوبهم على نفس الأشياء التي جلبت مجرد الابتسامة إلى وجوه الحاضرين بعد الظهر . ولقد صفق المستمعون بالمساء كثيراً في المواقف التي لم يتجاوب معها مستمعو بعد الظهر ، لماذا ؟

أولا ، لأن النساء العجائز والأطفال المحتمل حضورهم عادة بعد الظهر لم يكن ينتظر منهم أن يكونوا إيجابيين كجمهور المساء ذوى العزم والحصانة ؛ ولكن هذا ليس كل التفسير .

والحقيقة أنه ليس هناك مستمعون يسهل إثارتهم حينما يكونون متناثرين ، فليس ما يثبط الحماسة كالأمكنة الفسيحة المكشوفة ، والمقاعد الخالية بين المستمعين.

وقد قال هنرى وارد بيتشر في محاضرته بجامعة ييل عن الوعظ :

« يقول الناس كثيراً هل تظن أن الحديث في حشد كبير ملهم الكلام أكثر منه في نفر قليل ؟ وأقول لا . فيمكننى أن أتحدث جيداً إلى إثنى عشر شخصاً كما أتحدث إلى ألفين ، بشرط أن يكون هؤلاء الإثنى عشر ملتفين حولى في تراص ، حتى ليمكنهم أن يلمس منهم الآخر . ولكن الحديث إلى ألف شخص بين كل اثنين منهما أربع أقدام ، يكون شبيهاً بالحديث في قاعة خاوية . . . احشد مستمعيك ، تحلق بهم بنصف المجهود ».

يجنح الرجل وسط حشد كبير إلى فقدان ذاته ، فيصبح عضواً في المجموع ويسهل قياده أكثر مما يكون شخصاً مفرداً ، فهو يضحك ويصفق لأشياء لا تستثيره لو كان بين إثنى عشر شخصاً من المستمعين .

ومن السهل إلى حد بعيد أن تجعل الناس يتصرفون كمجموعة أكثر مما يتصرفون كأفراد . والرجال يذهبون إلى المعارك متزاحمين وهم يريدون أن يقوموا بأشد الأعمال خطراً وأكثر طيشاً فى العالم . وخلال الحرب الأخيرة عرف من الجنود الألمان أنهم يذهبون إلى المعارك متشابكى الأيدى .

الجماهير ! الجماهير ! إنها مشهد عجيب . وكل الحركات الشعبية الإصلاحية . اندفعت إلى الأمام بعقلية الجماعة . والكتاب الممتع فى هذا الموضوع هو « سلوك الجماعة » لإيفريت دين مارتن .

إذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة فينبغى أن نختار حجرة صغيرة ، والأفضل أن نحشد الناس فى ممرات مكان صغير من أن يكون الناس مبعثرين فى الفراغ الموحش فى قاعة فسيحة .

إذا كان سامعوك متناثرين ، فاطلب منهم أن يتحركوا إلى الأمام ويجلسوا بالقرب منك . أصر على ذلك قبل أن تبدأ الحديث . وما لم يكن الحاضرون من الكثرة بحيث يكون سبب حقيقى وحاجة تدعو الخطيب لأن يقف على منبر مرتفع فلا داعى لذلك . انزل إلى مستوى سامعيك وليكن اتصالك بهم ودياً . واجعل حديثك فى شكل محادثة .

الميجور بوند يحطم النوافذ :

ليكن الهواء متجدداً . عند الخطابة فى الجماهير ، فالأوكسيجين ضرورى كالحنجرة والحلق واللهاة . وكل فصاحة شيشيرون لا يمكنها أن تحتفظ بيقظة المستمعين فى حجرة خانقة فاسدة الهواء . ولذلك عندما أكون ضمن عدد من الخطباء أسأل الحاضرين دائماً قبل أن أبدأ ، أن يقفوا ويستريحوا لمدة دقيقتين بينما تكون النوافذ مفتوحة على مصاريعها .

وخلال أربعين عاماً كان جيمس بوند يتجول فى أرجاء الولايات المتحدة وكندا مع هنرى وارد بيتشر الواعظ الشعبي الشهير ، وكان بوند مشرفاً على

رحلاته ، يجتمع بالمستمعين ، ويزور القاعة أو الكنيسة أو المسرح الذى سيتحدث فيه بوتشر، ويفحص بتدقيق ، الأنوار والمقاعد ، ودرجة الحرارة وتجدد الهواء. وكان بوند ضابط جيش مسناً متقاعداً يتسم بالتبجح ، كثير الصخب متعطشاً إلى استغلال السلطة . فإذا ما وجد المكان شديد الدفء أو أن الهواء فيه راكد. ولم يستطع فتح النوافذ فإنه يقذفها بالكتب ويحطم زجاجها ، وكان يرى أن الأوكسيجين أكبر نعمة — بعد فضل الله — على الواعظ .

قف فى مسقط الضوء :

ما لم تكن تريد إثبات الاعتقاد بمخاطبة الأرواح أمام مجموعة من الناس ، فاغمر الحجرة بالأضواء إذا أمكن . إن سهولة استئناس السمان كسهولة إثارة حماسة المستمعين فى غرفة نصف مضاءة ، وهذا مستحيل .

اقرأ مقالات دافيد بلاسكو عن الإخراج المسرحى ، وسوف تكتشف أن الخطيب المتوسط ليست لديه مجرد ظلال مبهمة عن الأهمية الكبرى للضوء المناسب .

دع الضوء يسقط على وجهك . فالناس يذهبون لرؤيتك ، والتغيرات الدقيقة التى يجب أن ترسمها على ملامحك هى جزء مكمل لعملية التعبير عن النفس ، وأحيانا تعنى أكثر مما تعنى كلماتك . إذا وقفت مباشرة تحت ضوء فقد يكون وجهك معتما بالظلال . أما إذا وقفت مباشرة أمام ضوء فذلك هو المكان الصحيح . وإذا لم تستطع ذلك فكن من أنصار الحكمة التى تدعو لاختيار البقعة التى تعطيك أكبر قدر من الإضاءة المناسبة .

لا شيء على المنصة :

لا تختبىء وراء منصتك ، فالناس يريدون رؤية المتحدث بكامله ، وسوف ينحنون حتى فى المماشى ليروه بأكمله .

بعض ذوى النوايا الطيبة يقدمون لك منضدة وإبريق ماء وكوبا . . ولكن

إذا كان حلقك جافا فإن قليلا من الملح أو مذاق ليمونة سوف يدر لعابك مرة أخرى أكثر من شلالات نيجارا . وتبدو معارض بيع السيارات المختلفة فى برودواى جميلة منسقة مبهجة للعين ، وكذلك تبدو معارض الروائح والجواهر فى باريس ، فهى مرسومة بذوق فنى وفخامة . لماذا ؟ لأن الإنسان يحترم ويثق كثيراً ويعجب بعمل تجارى مقام على هذا النحو .

لمثل هذا السبب يجب أن يراعى جمال المنظر الخلفى للخطيب . ويجب فى رأيى ألا يكون هناك أثاث على الإطلاق ، فلا يوضع شىء خلف المتحدث أو على جانبيه مما يجتذب الانتباه . لا شىء غير ستار من المخمل الأزرق .

ولكن ما الذى يضعه الخطيب خلفه عادة ؟ خرائط ولافتات ومناضد ، وربما مجموعة من المقاعد المغبرة ، بعضها مكوم فوق الآخر . وماذا تكون النتيجة ؟ مكان غير منظم أو مرتب تسوده الفوضى .

وأهم شىء فى مخاطبة الجماهير فى رأى هنرى وارد بيتشر هو الخطيب ، ولذلك دع الخطيب يقف كقمة قلعة « جنجفرو » المكسوة بالثلوج فى قلب سماء سويسرا الزرقاء .

لا ضيوف على المنصة :

كنت فى لندن وأونتاريو عندما كان رئيس وزراء كندا يتحدث ، فدخل البواب أولا ، وفى يده عصا طويلة ، وأخذ فى فتح نوافذ الغرفة الواحدة بعد الأخرى . فماذا حدث ؟ انصرف الحاضرون عن الخطيب لفترة قصيرة ، وحدقوا فى البواب بامعان كما لو كان يصنع معجزة !

ولا يستطيع الحاضرون مقاومة إغراء النظر إلى شىء متحرك ، فإذا تذكر الخطيب هذه الحقيقة فإنه يستطيع أن يجنب نفسه متاعب ومضايقات لا داعى لها .

فأولا يمكنك أن تمتنع عن تحريك إبهامك أو العبث بملابسك ، والإتيان بحركات عصبية تحط من قدرك . واذكر أننى رأيت مستمعين يرقبون يد خطيب مشهور بينما كان يتحدث ، وهو يعبث بغطاء المنبر فى نفس الوقت .

وثانيا ، على الخطيب أن يتخذ الترتيبات التى تجعل الحاضرين بحيث لا يشتت انتباههم رؤية القادمين المتأخرين .

وثالثا ، يجب ألا يكون هناك ضيوف على المنصة ؛ فمنذ سنوات مضت ألقى ريموند روبنس سلسلة من الأحاديث فى بروكلين . وقد دعيت مع نفر للجلوس بجانبه على المنصة . وتركت المنصة لأن فى ذلك غبنا على الخطيب ، وقد لاحظت فى الليلة الأولى كيف كان الضيوف يغيرون أوضاعهم ويضعون ساقا فوق الأخرى ، ثم يعيدونها مرة أخرى وهكذا . . وفى كل مرة يتحرك أحد الضيوف يترك الحاضرون الخطيب ويلتفتون إلى الضيف . وقد لفت انتباه مستر روبنس إلى ذلك فى اليوم التالى . وخلال بقية الأسابيع التى قضاها معنا كان يشغل المنصة بمفـــرده .

فن الجلوس :

أليس من الأفضل للخطيب ألا يجلس مواجها المستمعين قبل أن يبدأ الخطابة ؟ أليس من الأفضل أن يكون كالمعرض الجديد بدلا من القديم ؟

ولكن إذا كان لابد أن نجلس فلنهتم بكيفية جلوسنا . ولقد رأيت رجالا ينظرون حولهم باحثين عن مقعد فى حركة شبيهة بحركة ثعلب يبحث عن مأوى بالليل ، فهم يدورون ويلفون ، وعندما يختارون مقعداً فإنهم يرتمون عليه كزكيبة من الرمل .

والرجل الذى يعرف كيف يجلس ، يشعر بأن مقعده يلتصق بساقيه وجذعه منتصب دون تكلف ، ويغوص بجسمه فى مقعده باتزان كامل .

التوازن :

ذكرنا فى الصفحات القليلة السابقة أنه ينبغى ألا تعبث بملابسك أو حليك لأنها تسترعى الانتباه . وهناك أيضاً سبب آخر هو أنها تكشف عن إحساس بالضعف ، ونقص فى القدرة على ضبط النفس . واعلم أن كل حركة لا تحسن من هيئتك يجب أن تقلل من شأنها ، فليس هناك ما يسمى بالحركات المعتدلة . . لذلك ،

تقف ثابتاً واضبط حركات جسمك لأن هـذا سوف يساعدك على رياضة العقل والاتزان .

قبل أن تقف لمخاطبة مستمعيك ، لا تكن متلهفا إلى البدء ، فهذه علاقة المتحدث الهادىء . خذ نفساً عميقاً ، وانظر إلى مستمعيك لحظة ، وإذا كانت هناك ضوضاء أو شغب فتوقف حتى تهدأ .

ارفع صدرك إلى أعلى ، ولكن لماذا تنتظر حتى تقف أمام مستمعيك لتفعل هـذا ؟ لماذا لا تفعل ذلك يومياً فى وحدتك ؟ وبعدئذ ستقوم بذلك تلقائياً أمام الجمهور .

يقول لوثر جوكيك فى كتابه « الحياة الكاملة » : لا يوجد رجل واحد من بين عشرة ، يحمل نفسه على أن يبدو فى أحسن حالة . . . احتفظ برقبتك مشدودة إلى « ياقة » قميصك ، وهذا تمرين جدير بأن يوصى به : « تنفس ببطء وبقوة قدر ما تستطيع ، وفى نفس الوقت اضغط برأسك إلى الخلف على « ياقة » قميصك . والآن احتفظ بهذا الوضع فى صراحة ، ولا ضرر فى فعلك هذا بطريقة مبالغ فيها . والغرض من ذلك هو تقوية ذلك الجزء من الظهر الذى بين الكتفين مما يجعل الصدر عميقا .

وماذا ستصنع بيديك ؟ إنساهما . فإذا تدلتا طبيعيا إلى جانبيك فهـذا مثال يحتذى . وإذا بدتا « كسباطة » الموز بالنسبة لك فلا تتخيل أن أى فرد يعيرهما أدنى التفات .

والأفضل أن تتدلى يداك فى استرخاء إلى جانبيك ، وفى وضعها هـذا سوف لا يثيران إلا انتباه أقل عدد . وحتى الشخص المتزمت لا يستطيع أن ينتقد هـذا الوضع . وإلى جانب ذلك فإنهما لا تعوقان حركتك ، وتكون حركاتهما طبيعية عندما تحس الدافع إلى ذلك .

ولكن لنفرض أنك كنت شديد التوتر ووجدت أن وضعهما خلف ظهرك أو فى جيوبك أو على المنبر يساعد فى تخفيف هـذا الشعور ، فماذا تصنع ؟ لقد

استمعت إلى عدد من الخطباء المشهورين فى هذا العصر ، فكان كثيرون منهم — إن لم يكن معظمهم — يضعون أيديهم فى جيوبهم من حين لآخر حين يخطبون .. فعل ذلك بريان وكذلك تشوس . م . ويبيو ، وتيدى روزفلت وحتى دزرائيلى الشديد التأنق كالديك الرومى ، استسلم لهذا الإغراء . ولكن السماء لم تنطبق على الأرض من أجل ذلك ، وتبعاً لتقارير الطقس ، إذا لم تخنى الذاكرة — فإن الشمس أشرقت فى موعدها فى اليوم التالى كالمعتاد ، وإذا كان عند الإنسان ما يستحق أن يقوله ، فألقاه باقتناع وحماسة ، انتقل إلى السامعين ، دون أن يكون لحركات ساقيه ويديه أى تأثير . وإذا كان رأسه مشحوناً وقلبه مستثار ، فلن يكون لهذه التفصيلات الثانوية ، أى أثر فى ذاتها . وبعد كل هذا فإن الشىء الهام فى إلقاء حديث ما ، هو الناحية السيكولوجية لهذا الحديث ، وليس وضع الأيدى والأرجل عبث مضحك يُعلَّم باسم الحركة والإشارة .

وهذا يقودنا إلى أكثر الأسئلة سخفاً عن الحركة أثناء الخطابة . كان أول درس تلقيته فى فن مخاطبة الجماهير من مدير كلية فى الغرب الأوسط . وكان هذا الدرس خاصا كما أذكر — بالحركة والإشارة ، ولم يكن عديم النفع فقط بل كان أيضاً غير هادف بل وضار . ولقد لقنونى أن أترك ذراعى تتدلى باسترخاء إلى جانبى ، وراحة اليد تواجه مؤخرى ، وتكون الأصابع نصف مطبقة ، والإبهام يلمس فخذى . ولقد مرنت على أن أرفع ذراعى فى انحناءة رشيقة لتحدث مع المعصم الحركة التقليدية . ثم تمد السبابة أولا ثم الأصبع الثانى ، ثم الأصبع الصغير فى النهاية . وعندما تنتهى الحركة الجميلة ذات الذوق الرفيع ، تعود الذراع وتكش فى نفس الرشاقة والانحناء غير المصطنع حتى تستقر بجانب الساق ، ويؤدى المشهد كله بتخشب وتكلف ، وليس فيه شىء من الصدق أو المنطق . ودربت على أن أمثل كما لم يمثل شخص سليم العقل فى أى مكان .

ولم تكن هناك محاولة لتجعلنى أعبر عن شخصيتى بحركاتى هذه أو محاولة تبعث حماستى إلى الشعور بتلك الإشارات أثناء الحديث ، أو تدفع دم الحياة إلى هذا العمل ، لتجعله طبيعياً وغير متكلف ، لم أشعر بشىء يحثنى على القيام به تلقائياً .

فأخرج من قوقعة تحفظى، فأتكلم وأمثل كإنسان .. لا ، بل إن هـذا العرض المؤسف كان آلياً عاطلا من الحياة كعش طائر مضى عليه عام .

وقد لا يصدق أن هـذا السخف المضحك كان يعلّم فى القرن العشرين ، ومع ذلك فمنذ سنوات قليلة مضت نشر كتاب عن التعبير بالحركات ... كتاب برمته يحاول أن يجعل من الرجال آلات ، ويجعل لكل جملة حركة خاصة بها ... فهذه تصحبها يد واحدة وتلك تصحبها إشارة باليدين معاً ، وثالثة ترفع معها اليد إلى أعلى أو تنخفض إلى أسفل وهكذا دواليك .. كيف ترفع هـذا الأصبع أو ذاك ؟ لقد رأيت عشرين رجلا فى وقت واحد يقفون أمام فصل من الفصول يقرأون جميعاً نفس المختارات الخطابية المنمقة من ذلك الكتاب ، والجميع يقومون بدقة بنفس الإشارات التى تنطبق على نفس الكلمات ، فهم بدون شك قد جعلوا من أنفسهم مادة للسخرية .

وقد صرح عميد كلية كبرى بأن ليس فى معهده برنامج فى فن مخاطبة الجماهير وذلك لأنه لا يعرف برنامجاً عملياً ، يعلم بطريقة عملية أسلوب الخطابة المعقولة .

وتسعة أعشار اللغو المكتوب عن الحركات كان أسوأ من مجرد ورق أبيض ثمين وحبر أسود جيد . وأى حركة تؤخذ من كتاب فمن المحتمل أن تكون جامدة مثله . والمكان الطبيعى الذى يجب أن تأخذها منه هو نفسك ، تنتزعها من قلبك ، من عقلك ، من شغفك بالموضوع ، ومن رغبتك فى أن تجعل شخصاً آخر يرى ما تراه . والحركات ذات القيمة هى تلك التى تخرج عفو الساعة . وأوقية من الاختيار تساوى طناً من القواعد والأحكام .

وليست الحركات شيئاً يرتدى بالمزاج كارتداء سترة العشاء ، إنها فقط تعبير خارجى لإحساس داخلى مثل القبلات والمغص والضحك ودوار البحر .

وحركات الإنسان مثل فرشة أسنانه ، يجب أن تكون شخصية بحتة . ولما كان الناس مختلفين ، فحركاتهم ستكون شخصية إذا كانوا يمثلون على الطبيعة .

يجب ألا يدرب إثنان على أداء حركات متشابهة . تصور محاولة قيامك بحركات لنكولن التى تناسب تفكيره البطىء المحير الطويل ، مع الحديث السريع العنيف الذى يلقيه دوجلاس . . . سوف يكون ذلك موجباً للسخرية .

وطبقاً لما ذكره هيرندون مؤرخ حياة لنكولن وشريكه فى المحاماة ، لم يكن يستخدم يديه كثيراً فى الإشارة أثناء الخطابة كما يستخدم رأسه . فقد كانت هذه الحركة معبرة عندما فكر فى إلقاء تقريره ، وكان يهز رأسه أحياناً هزة سريعة كما لو كان يرسل شرارات كهربائية فى مادة سريعة الاشتعال . لم يكن يشق الهواء بيديه أو يمزق الفضاء إلى خرقة وأشراب بالية كما يفعل بعض الخطباء ، ولم يكن يمثل للتأثير المسرحى .. وعندما يمضى فى حديثه يصبح أكثر انطلاقا ، وتقل حركاته القلقة . كان رشيقاً إلى حد كبير ، وكانت له طبيعة مكتملة وشخصية قوية جليلة ، يحتقر التألق والمظهر والتمويه ... كان فى أصابع يمناه الطويلة النحيلة عالم من المعانى والتأكيدات حينما يلقى بأفكاره فى عقول مستمعية .ويرفع يديه أحيانا فى زاوية تبلغ خمسين درجة تقريبا ، وراحتيه إلى أعلى ليعبر عن فرحه وسروره فيبدو كأنه يرغب فى احتضان روح ذلك الشىء الذى يحبه . فإذا كان الموضوع يتعلق بالكراهية ، والتشهير بالعبودية فإنه يدفع كلتا ذراعيه إلى أعلى وقبضتيه مضمومتين تشقان الهواء ، فيعبر عن المقت الذى يضفى عليه فى الواقع كل الشرف . وكانت هذه إحدى حركاته المعبرة التى تكشف عن مدى تصحيحه الراسخ على جذب ذلك الشىء الممقوت ليدوسه فى الوحل . كان يقف معتدلا على قدميه ، الأصبع حذو الأصبع ، ولم يضع أبداً قدماً أمام الأخرى ، ولم يلمس أو يتخذ من أى شىء ركيزة يستندعليها ، وكان يبدل قليلا من أوضاعه ومواقفه ، ولم يتلجلج قط ، ولم يكن يذرع المنصة جيئة وذهابا . ولكى يريح ذراعيه ، كان كثيراً ما يمسك بيده اليسرى ذيل سترته جاعلا إبهامه إلى الأمام تاركا يده اليمنى مطلقة لتقوم بحركاتها . وقد اختار المثال جودنز هذا الوضع لتمثاله المقام من حديقة لنكولن لشيكاغو .

وهكذا كانت طريقة لنكولن . أما ثيودور روزفلت فكان أكثر عنفاً ،

نشيطاً، يطفح وجهه بالأحاسيس، وقبضتاه مضمومتان. وكل أجزاء جسمه تشترك في التعبير. وكثيراً ما استخدم بريان ذراعيه الممدودتين وراحتيه المفتوحتين، وما أكثر ما ضرب جلادستون المائدة بقبضته أو راحته المفتوحة، أو ركل الأرض بقدمه ركلة ذات رنين. واعتاد روزبرى أن يرفع ذراعه اليمنى ويخفضها في جذبة قوية. وإذن فهناك قبل كل شيء قوة في أفكار الخطيب واعتقاداته، وهذا مما يجعل حركاته قوية بلا ادعاء أو تظاهر.

الطبيعة ... الحياة .. هما ذروة الإجادة في العمل. كان بورك حاد الطابع فظا في حركاته للغاية، وبت كان يشق الهواء بذراعيه «كالبهلوان الغشيم» وسير هنرى إرفنج كان يعوقه عرج في ساقه وحركات شاذة متعمدة. وكانت حركات لورد ماكولى على المنصه لا قيمة لها، وكذلك كانت حركات جراتان وبارنل. ويبدو لنا الجواب في حديث للورد كرزون في جامعة كمبردج عن الفصاحة في الحديث البرلماني قال: «إن عظماء الخطباء لهم حركاتهم الخاصة في الخطابة، وبينما يسعف الخطيب العظيم مظهره الجميل وحركاته الرشيقة فإن ذلك لا يهم كثيراً إذا كان قبيح الشكل فظا في حركاته.

منذ سنوات مضت سمعت الواعظ الأسمر الشهير «سميث» يتحدث، ولقد أسرت بلاغة ذلك الرجل الذى جذب الى المسيح الألوف، وكان يستخدم مجموعة من الحركات لم يكن داعياً لها أكثر مما يعى الهواء الذى يستنشقه وهذه هي الطريقة المثلى.

وبمثل هذه الطريقة ستجد نفسك تؤدى الحركات إذا تدربت وواظبت على هذه الأسس. ولا أستطيع أن أقدم لك هنا قواعد للحركات والإشارات لأن كل شيء يعتمد على مزاج الخطيب وطبعه. واستعداداته، وتحمسه، وشخصيته، والموضوع، والمستمعين، والمناسبة.

اقتراحات قد تفيد:

ومع ذلك فهذه مقترحات محدودة ربما تفيدك: لا تكرر حركة واحدة

إلى أن تصبح مملة مضجرة . لا تأت بحركات قصيرة مرتجة من « كوعك » . وقد تكون حركات الكتف على المنصة مقبولة . لا تنه إشاراتك وحركاتك على المنصة بسرعة زائدة . إذا كنت تستخدم سبابتك لاسترجاع أفكارك فلا تخف أن تقوم بهذه الحركة طوال جملة كاملة ، والإخفاق فى ذلك خطأ شائع جداً وخطير لأنه يشوه تأكيداتك ، ويجعل الأشياء الصغيرة عديمة الأهمية ، والنقاط الهامة بالمقارنة تبدو فى الواقع عادية .

عندما تلقى حديثاً على الحاضرين لا تأت بغير الحركات الطبيعية . ولكن حينما تقوم بالتمرين خذ نفسك — إذا لزم الأمر — باستخدامها لأن ذلك يوقظك وينبهك إلى أن حركاتك سوف تكون غير ذات موضوع .

إقفل كتابك فأنت لا تستطيع أن تتعلم حركاتك من صفحات مكتوبة . يجب أن تثق أكثر بإحساساتك ودوافعك فهى أنفع من أى شىء يمكن أن يدلك عليه معلم .

إذا نسيت كل ما قلناه لك عن الحركات والإشارات والإلقاء فتذكر أنه : الإنسان إذا تقيد بما سيقول ، وإذا كان متشوقا إلى توصيل رسالته إلى الآخرين بحيث ينسى نفسه ويتكلم تلقائياً ، عندئذ ستكون حركاته وإلقاؤه دون تكلف أو دراسة وإن بدا فوق مستوى النقد . وإذا شككت فى ذلك فما عليك إلا أن تلقى برجل أرضاً ، وهنا ستكتشف دون شك عندما يقف على قدميه ثانية أن كلامه الذى يوجهه إليك بالغ الإحكام كأنه إحدى الروائع البليغة ، وهذا خير ما قيل فى الإلقاء .

الموجز :

١ — تبين طبقاً للتجارب التى أجراها معهد كارنيجى للتكنولوجيا أن للشخصية الفضل فى نجاح الأعمال أكثر من المعرفة الفائقة . ويصدق هذا التقرير بالنسبة للخطابة كما يصدق على العمل . والشخصية مع ذلك شىء غير عادى لا يدرك

بالحواس ، فهى مبهمة غامضة ، حتى ليكاد أن يكون من المستحيل العمل على تنميتها . ولكن بعض المقترحات التى أثبتناها فى هذا الفصل تساعد الخطيب ليبدو فى أحسن حالاته .

٢ — لاتتحدث عندما تكون متعباً ، استرح ، استعد قوتك ، اختزن الفائض من طاقتك .

٣ — اقتصد فى طعامك قبل أن تتحدث .

٤ — لا تفعل شيئاً يبدد نشاطك : إنه أدعى إلى اجتذاب الناس ، فهم يحتشدون حول الخطيب النشط كما يتجمع الأوز البرى حول حقل قمح فى الخريف.

٥ — كن أنيقاً فى ملبسك .. جذاباً ، لأن إحساس الإنسان بأنه فى أتم زينة يرفع من احترام الفرد وثقته بنفسه . إذا كانت جيوب المتحدث منتفخة ، وحذاؤه غير لامع وشعره أشعث ، تطل الأقلام من جيوب سترته . أو كانت حقيبة المتحدثة منبعجة ، فإن الحاضرين سوف لايحملون شيئاً من الاحترام لهذا المتحدث كما أنه لا يشعر باحترام لنفسه .

٦ — ابتسم ، وامثل أمام مستمعيك ومظهرك يوحى بالسعادة لوجودك . ويقول الأستاذ « أوفر ستريت : « إذا كان اهتمامنا بمستمعينا كحبنا لأبنائنا ، فمن المحتمل كثيراً أن يبادلنا المستمعون الاهتمام ، فنحن معرضون للوم أو حسن القبول . ولذلك فكل الأسباب تدعونا لأن نتأكد من أن حالتنا تنم عن التجاوب العميقة .

٧ — احشد مستمعيك بعضهم إلى بعض ، فلا يمكن التأثير بسهولة على مجموعة متفرقة . والفرد كعضو بين جماعة من المستمعين سيضحك ويصفق ويستحسن أشياء ربما يقف متسائلا ومعارضاً لها إذا خوطب بمفرده ، أو كان واحداً من مجموعة مبعثرة فى حجرة فسيحة .

٨ — إذا كنت تتحدث إلى مجموعة صغيرة من الناس فاجمعهم فى حجرة صغيرة

لا تقف على منصه ، وانزل إلى نفس مستواهم ، واجعل حديثك ودياً غير رسمى، وفى شكل محادثة .

٩ — اجعل الهواء متجدداً داخل قاعة الاجتماع .

١٠ — اغمر المكان بالأنوار . قف بحيث يسقط الضوء مباشرة على وجهك حتى يمكن رؤية كل ملامحك .

١١ — لا تقف خلف قطع الأثاث . ارفع المناضد والكراسى جانباً ، وأزل اللافتات غير المرئية ، والأمتعة التى كثيراً ماتكوم بلا ترتيب على المنصة .

١٢ — إذا كان معك ضيوف على المنصة ، فإنهم بلا شك سوف يتحركون من حين لآخر ، وكل مرة تصدر منهم أقل حركة فمن المؤكد أن ذلك سوف يحول انتباه السامعين الذين لا يستطيعون مقاومة إغراء النظر إلى أى شىء متحرك ، سواء أكان إنساناً أم حيواناً ، فلماذا تسبب المتاعب وتخلق لنفسك منافساً ؟

الفصل الثامن

كيف تستهل الحديث ؟

سألت مرة دكتور « لين هارولد هاو » الرئيس السابق لجامعة الشمال الغربي » عن أهم حقيقة تعلمها من التجربة كمتحدث ؟ وبعد تفكير لمدة دقيقة ، أجاب « هي أن أوفق إلى عبارة افتتاحية تستوقف النظر ... شيء يجذب الانتباه في الحال » . وكان غالباً يخطط مقدماً كلمات المقدمة . وكان يفعل جون برايت ، وجلادستون، ووبستر ، ولنكولن نفس الشيء . ويفعل ذلك من الناحية العملية كل متحدث ذو تجربة ، وذوق سليم . ولكن هل يفعل المتحدث المبتدىء «ذلك؟ يندر هذا ، فالتخطيط يحتاج إلى وقت ويتطلب تفكيراً وقوة عزيمة ، وكد الذهن عملية مؤلمة وقد ثبت سير جوزوارينولدز لتوماس إديسن على أدوات معمله العبارة التالية : « ليست هناك وسيلة يحجم عنها الرجل ليتجنب عملا عقلياً حقيقياً » . والمتحدث المبتدىء يثق بوحي اللحظة في النتائج التي يحصل عليها .

شق نورثكليف طريقه من صاحب مرتب أسبوعي قليل تافه ، ليصبح أغنى أصحاب الصحف وأكثرهم نفوذاً في الإمبراطورية البريطانية في عهده . ولقد قال إن الكلمات التالية التي تعلمها من باسكال قد ساعدته أكثر من أي شيء آخر .

سبق الإعداد معناه السيطرة :

ويصلح هذا أيضاً لأن يكون خير شعار تضعه على مكتبك حين تقوم بالتخطيط لحديثك . تكهن كيف ستبدأ حديثك حين تكون عقول المستمعين متفتحة لتلتقط كل كلمة تلقيها . تكهن بمدى التأثير الذي ستتركه في النهاية إذا لم يحدث شيء قط يمحو ذلك الأثر .

ومنذ أيام أرسطو ، قسمت الخطبة إلى ثلاثة أقسام : المقدمة ، الموضوع »

الخاتمة . ولا تزال تخلو المقدمة من الأفكار فى غالب الأحيان ، فكان الخطيب آنئذ نديما وراوية أخبار ، فكان منذ مئات السنين يقوم بما تقوم به الصحف والمجلات ، والتلفزيون ، والمسرح ، والسينما فى هذه الأيام .

ولكن الظروف قد تغيرت بصورة مذهلة ، وكان تقدم الحياة بواسطة المخترعات فى مئات السنين الأخيرة أسرع منه فى كل العصور السابقة ، منذ أيام الفرس القدامى . فاخترعت السيارات والطائرات والراديو والتلفزيون وها نحن سائرون بسرعة فائقة . وإذا كنت ستقوم بإلقاء مقدمة فيجب أن تجعلها كالإعلان مركز لأن رغبة المستمعين فى هذا الوقت هى : « أن تتكلم عن أى شىء ، تسمعنا إياه بسرعة ، وفى قليل من التنميق أو التزويق ، وتعطينا الحقائق بسرعة ، ثم تجلس »

وحينما كان وودرو ويلسون يلقى خطابا فى الكونجرس الأمريكى عن موضوع خطير الشأن كما فعل فى البلاغ النهائى لحرب الغواصات ، أعلن قراره وركز انتباه السامعين عليه فى هذه الكلمات .

« إن موقفاً قد جد فى العلاقات الخارجية للبلاد ، واجب من أبسط واجباتى أن أخبركم به صراحة » .

وعندما خاطب « تشارلز شواب » جمعية بنسلفانيا فى نيويورك ، دخل مباشرة إلى صلب الموضوع فى الجملة الثانية .

يشغل هذا السؤال اليوم أذهان المواطنين لدرجة كبيرة « ما معنى استمرار كساد الأعمال ؟ وما هو المستقبل ؟ إننى شخصياً متفائل » .

وافتتح مدير قسم البيع بشركة التسجيل الأهلية حديثاً له ، وجهه إلى رجاله فى ثلاث كلمات خفيفة الوقع على السمع ، وكلها ذات باعث ودافع ، قال :

أنتم أيها الرجال الذين تتلقون الأوامر . . الذين نفترض فيكم العمل على استمرار تصاعد الدخان من مدخنة المصنع ، وخاصة أن كمية الدخان المتصاعدة من مدخنتنا خلال شهور الصيفين المنصرمين لم تكن من الكثافة بحيث تسوِّد منازل الناحية إلى حد كبير . والآن ، وقد مضت تلك الأيام العجاف وبدأ فصل المنافسة العملية ، فنحن

نسألكم مطلباً صغيراً محدداً فى هذا الموضوع ، هو أننا نريد دخاناً كثيفاً .

ولكن هل يبدأ الخطباء الذين تنقصهم الخبرة افتتاحياتهم عادة بالسرعة والبلاغة المألوفتين ؟ إن أغلبية المتحدثين غير المدربين أو الذين تنقصهم الكفاءة يبدأون بإحدى طريقتين ، كلتاهما رديئة ، فدعنا نناقشها الآن .

إحذر البدء بالقصص الهزلية :

يشعر المتحدث المبتدىء للأسف أنه ينبغى أن يكون هازلا فكهاً ، وقد يكون بطبعه وقوراً جاداً على غرار دائرة المعارف . ومع ذلك ففى اللحظة التى يقف فيها يشعر أن روح « مارك توين » قد تقمصته . فإنه يبدأ بحكاية هزلية ، وعلى الأخص إذا كانت المناسبة بعد الغداء ، فماذا يحدث ؟ من المحتمل كثيراً أن رواية ذلك المتحدث وسلوكه سوف يكونان جافين كالقاموس ، ولا يكون لحكاياته وقصصه مجال بين روائع اللغة الخالدة .

وإذا كان المستمعون قد دفعوا ثمناً لحضورهم ، فإنهم سوف يصيحون مطالبين بإسكاته ، ولكنهم فى جملتهم يشفقون عليه غاية الإشفاق . وهم لذلك يبذلون طاقتهم رحمة به — لكى يبتسموا أمامه ، بينما يضحكون كثيراً فى قلوبهم ، ويرثون لفشل ذلك الخطيب الذى أراد أن يهزل .

وليس هناك أشق ولا أندر من القدرة على إضحاك المستمعين ، لأن هذا أمر يتعلق كثيراً بالشخصية .

تذكر أن من النادر أن تكون القصة مضحكة فى حد ذاتها ، ولكن الطريقة التى تؤدى بها هى التى تجعلها ناجحة ، وأن تسعاً وتسعين فى المائة من الرجال يفشلون إذا ما رووا قصص مارك توين » التى كانت سبباً فى شهرته . اقرأ القصص التى كررها لنكولن فى أحد فنادق « إلينوى » ، تلك القصص التى من أجلها — قطع الرجال الأميال ، وسهروا الليالى الطوالى . . . القصص التى قال شاهد عيان أنها جعلت المستمعين يتصايحون ويتدحرجون من مقاعدهم من شدة الضحك . اقرأ هذه القصص لعائلتك بصوت مرتفع لترى إذا كانت تنتزع منهم ابتسامة ؟ لماذا لا تحاول ذلك ؟ ولكن أرجو ألا تفعل ذلك فى حضور أحد . وهذه قصة

مما تعود لنكولن أن يقصها بنجاح : حاول مسافر متأخر أن يصل إلى منزله خلال الطرق الموحلة فى برارى إلينوى ، ففاجأته العاصفة ، وكان الليل حالكاً كالحبر ، والمطر يتساقط كأن خزانا هائلا انفجر فى السماء ، والرعد يمزق السحب الغاضبة فى صوت انفجار الديناميت ، ويكاد زئيره يصم الآذان . وفى النهاية سمع قصفاً لم يسمع الرجل المسكين أشد منه فى حياته ، ألقاه على ركبتيه . ولم يكن قد تعود الصلاة ولكنه شهق قائلا « يا إلهى : إذا كان كل شيء لديك سواء فأعطنا ضوءاً أكثر وضوضاء أقل » .

ربما تكون واحداً من الموهوبين الذين لديهم ملكة نادرة فى السخرية ، ورواية الملح والفكاهات . فإذا كان الأمر كذلك فاعمل على تنميتها لأن ذلك أدعى للترحيب بك أينما تحدثت . وإذا كان نبوغك فى نواح أخرى فمن الغباء محاولة ارتداء عباءة شونس م . ديبيو ، أحد مشاهير الساخرين .

ولو درست أحاديثه وأحاديث لنكولن وهدجس ، فمن المحتمل أن تدهش للقصص القليلة التى رووها ، وعلى الأخص فى افتتاحياتهم . وقد أسر إلى « إدوين جيمس كاتل » أنه لم يقص مطلقا حكاية هزلية لمجرد استثارة الضحك أو الهزل ، ولكن لأنها تتعلق بنقطة أو توضيح فكرة . والفكاهة والهزل ينبغى أن يكونا كالسكر على سطح الكعكة لا أكثر ، أو كالشيكولاتة بين طياتها ، لا أن تكون الكعكة كلها من السكر أو الشيكولاته . واعتاد ستركلاند جيليان أحد المحاضرين الساخرين فى الولايات المتحدة ألا يحكى قصته خلال الدقائق الثلاث الأولى من الحديث . ولما كان قد وجد هذه التجربة جديرة بالنصح ، فإنى أعجب إذا لم نجدها ، أنا وأنت كذلك .

وهل يجب أن تكون المقدمة جادة رزينة غاية الرزانة ؟ ليس الأمر هكذا مطلقاً . أشبع ميلنا للضحك إذا كنت تستطيع ببعض التلميحات والإشارات المحلية الخاصة بالمناسبة والمكان ، ولاحظ المتناقضات وبالغ فيها . وهذا النوع من الفكاهة أكثر احتمالا فى النجاح أربعين ضعفاً من الفكاهات القديمة التافهة عن «بات وميك» أو « زوجة الدب » .

ولعل أسهل طريقة لخلق المرح أن تطلق « نكته » عن نفسك . صور نفسك فى موقف مربك مضحك ، وهذا سوف يجلب عنصر الفكاهة كثيراً . إن الأسكيمو يضحكون حتى من شخص مكسور الساق ، والصينيون يضحكون بشدة من كلب سقط من نافذة الطابق الثانى فمات لساعته ، غير أننا نشعر بالعطف والأسف لهذه الحوادث ، ولكن ألا نضحك من شخص يجرى وراء قبعته التى أطاح بها الهواء ، أو ينزلق فوق قشرة موز فيسقط على الأرض ؟

يستطيع أى فرد تقريباً أن يضحك المستمعين بتجميع الأفكار والصفات غير المتجانسة تقريباً مثلا إن محرراً بجريدة يكره الأطفال . وأحشاء الذبائح ، والديموقراطية .

لاحظ كيف أثار « رديارد كبلنج » الضحك بمهارة فى مقدمة إحدى خطبه السياسية فى إنجلترا وهى التى سنوردها فيما يلى . ونلاحظ أنه كان يبيع النوادر والحكايات « بالقطاعى » ولا ينتجها « بالجملة » . ولكن بعض تجاربه الخاصة . وما فيها من مفارقات قوية كان لها وقع قوى .

أيها اللوردات ، سيداتى وسادتى : عندما كنت فى الهند فى سن الشباب تعودت أن أكتب للصحف التى أعمل فيها عن الجرائم التى تحدث ، وكان هذا عملا طريفاً لأنى تعرفت عن طريق هذا العمل بالحدادين والمختلسين والمجرمين والرياضيين الشجعان من ذلك الطراز (ضحك) . وكان يحدث أن أزور أصدقائى هؤلاء فى السجن حيث كانوا يقضون مدة عقوبتهم بعد أن أكتب عن محاكماتهم (ضحك) . أتذكر رجلا حكم عليه بالسجن مدى الحياة فى جريمة قتل ، وكان فتى ذكياً لين الحديث ، وقد قص علىّ قصة حياته قال : « عندما يمضى شخص فى السلوك المعوج ، ينحدر من إثم إلى آخر إلى أن يجد نفسه فى موقف يتعذر معه أن يستقيم » (ضحك) . وهذا يفسر بالضبط الموقف الراهن للوزارة (ضحك) .

وبنفس هذه الطريقة أطلق وليام « هوارد تافت » قليلا من الفكاهة فى مأدبة مراقبى شركة متروبوليتان للتأمين على الحياة . كان فكها ، وأغرق فى نفس الوقت مستمعيه بالتحيات اللطيفة .

سيدى الرئيس والسادة بشركة متروبوليتان للتأمين

كنت فى منزلى القديم منذ تسعة أشهر تقريبا ، وسمعت هناك حديثا بعد الغداء ألقاه أحد السادة ، وكانت تعتريه رجفة خوف أثناء إلقاء خطابه ، وقد ذكر أنه استشار صديقاً له خبرة طويلة فى إلقاء « أحاديث بعد الغداء » ، فذكر له أن أحسن المستمعين الذين تخطب فيهم بعد الغداء هم الأذكياء والمثقفون على أن يكونوا نصف ثملين (ضحك وتصفيق) . والآن فكل ما أستطيع قوله هو أن هؤلاء الحاضرين من خبرة المستمعين الذين رأيتهم يستمعون لخطيب « ما بعد الغداء » . ولكن شيئا ما أدى إلى اختفاء هذا العنصر الذى خص بالإشارة (تصفيق) . وأغلب ظنى أن هذه هى روح شركة متروبوليتان للتأمين (تصفيق متواصل) .

لا تبدأ حديثك بالاعتذار :

والخطأ الثانى الفظيع الذى يرتكبه الخطيب المبتدىء هو تعوده أن يعتذر فى مقدمته بقوله « إننى لست خطيبا . . . لست مستعداً للحديث . . ليس لدىّ ما أقوله . . . » .

لا ، لا ! هكذا بدأ « كيبنج » قصيدته التى يقول فيها : « لا فائدة من المعنى إلى أبعد من ذلك » . وهذا بالضبط ما يخالج المستمعين عندما يفتح الخطيب حديثه على هذا النحو .

وعلى أية حال ، إذا لم تكن مستعداً فبعضنا سوف يكتشف ذلك بدون عونك . والبعض الآخر لا يكتشف ذلك . فلماذا تلفت انتباههم إلى هنا ؟ لماذا تحقر مستمعيك بأن تقول لهم إنك لم تجدهم جديرين بعناء إعداد حديث لهم ؟ لا ، لا ، نحن لا نريد أن نسمع اعتذاراتك ، فقد جئنا لنعرف ونستفيد ، والمستمع . . . تذكر ذلك .

وفى اللحظة التى تقف فيها أمام مستمعيك سوف نعيرك التفاتنا بطبيعة الحال . وليس هذا صعباً فى الدقائق الخمس الأولى ، ولكن من الصعب أن تحتفظ به فى الدقائق الخمس التالية إذا حدث أن فقدته ؛ ولذلك ابدأ بشىء مشوق مثير وهام فى أول جملة ، وليس فى الجملة الثانية أو الثالثة .. الجملة الأولى ... ا ل ا و ل ى ...

إنك تسأل « كيف » ؟ ، وأنا أعترف أن ذلك أمراً ضخماً ، فحين تحاول جمع المادة لملء حديثنا ، يجب أن نمضى خلال الطرق المنحرفة الغامضة لأن الكثير يعتمد عليك وعلى مستمعيك ، وموضوعك ، ومادتك ، والمناسبة وهكذا . ومع ذلك فنحن نأمل أن تمدك المقترحات المجربة المشروحة فى بقية هـــذا الفصل بشىء مفيد ذى بال .

استثر الانتباه

هذه مقدمة ألقاها مستر هويل هيلى فى حديث ألقاه فى نادى « بن أثلتك » بفيلادلفيا فهل تستسيغها ؟ هل تثير انتباهك فى الحال ؟

منذ ٨٢ عاما ، وفى مثل هذا الوقت من السنة نشر فى لندن مجلد صغير ، قصة كان مقدراً لها أن تكون خالدة ، وكثير من الناس اعتبروها « أعظم كتاب صغير فى العالم » وعندما ظهرت لأول مرة كان الأصدقاء يقابلون بعضهم بعضا فى (ستراند) أو « بال مال » ويسألون هذا السؤال : هل قرأتها ؟ وتكون الإجابة التى لا تتغير نعم : بارك الله فيها . . لقد قرأتها »

وفى اليوم الذى نشرت فيه بيعت آلاف النسخ ، وخلال أسبوعين وزع منها خمسون ألفا . ومنذ ذلك الوقت ظهرت منها طبعات لا عدد لها ، وترجمت إلى كل لغة تحت السماء . ومنذ سنوات قليلة مضت اشترى ج . ب . مورجان النسخة المخطوطة بمبلغ لا يصدق ، وهى الآن ترقد ضمن الكنوز الأخرى التى لا تقدر بمال فى قاعة الفن الفخمة بمدينة نيويورك

ما اسم هذا الكتاب العالمى المشهور ؟ اسمه أنشودة عيد الميلاد لديكنز .

هل تعتبر ذلك مقدمة ناجحة ؟ هل تجذب انتباهك ، وهل تزيد من اهتمامك كلما تقدمت فى الموضوع . لماذا ؟ أليس لأنها تثير فضولك وترقبك ! من ذا الذى لا يتأثر بهذه المقدمة .

لقد رأيت طيوراً فى الغابات تحوم ساعات وهى ترقبنى فى فضول صريح

واضح . أعرف صياداً فى جبال الألب العالية يستهوى الغزلان بلف غطاء فراش حوله والزحف نحوها لإثارة فضولها . وهناك أيضاً ما يثير فضول الكلاب ، وكذلك القطط الصغيرة وكل فصائل الحيوان بما فيها الجنس البشرى المعروف .

لذلك استثر فضول سامعيك بجملتك الأولى ، وسوف تجذب انتباههم المتشوق .

تعود الكاتب أن يبدأ محاضرته عن الكولونيل توماس لورانس صاحب المغامرات فى بلاد العرب على هذا النحو .

يقول لويد جورج إنه ينظر إلى الكولونيل لورانس كأنه من الشخصيات الأسطورية التى تستحق التصوير فى العصور الحديثة .

هذه المقدمة لها ميزتان : فى المكان الأول ، هذا الاقتباس عن رجل مشهور جعل لها قيمتها فى إثارة الانتباه . ثانياً ، أنها تثير الفضول مما يجعلك تتساءل : « لماذا أصبحت هذه الشخصية أسطورية ؟ ولماذا تستحق التصوير ؟ إننى لم أسمع عنها من قبل . . ماذا نعل ؟ »

بدأ لويل توماس محاضرته عن لورنس بذكر الحادثة التالية :

كنت سائراً يوما ما فى كرستيان ستريت ببيت المقدس ، عندما قابلت رجلا مرتدياً ثياباً شرقية فخمة ، ويتدلى على جانبه سيف من الذهب لا يحمله غير العرب الأقحاح .

ولكن لم يكن لهذا الرجل ملامح العربى . . . كانت عيناه زرقاوين ، وعيون الأعراب دائماً سوداء أو سمراء .

هذا يثير فضولك ، أليس كذلك ؟ إنك تريد أن تسمع المزيد عمن يكون هذا الشخص ؟ لماذا كان يرتدى زى أعرابى ؟ ماذا كان يفعل ؟ وماذا حدث له ؟

هل تعلم أن الرق ما زال فى سبع عشرة دولة فى العالم الآن ؟ وهذا ألا يثير فضولك ؟ ، ولكن بالإضافة إلى ذلك يصدم السامعين . الرق !! فى هذه الأيام !!

وفى سبع عشرة دولة !! هذا يبدو غير معقول . ما هى هذه الدول ؟ وأين تقع ؟

ويمكن للانسان غالباً أن يثير الانتباه بالابتداء بنتيجة ما ، ليحمل الناس على التلهف إلى معرفة السبب ، وعلى سبيل المثال بدأ طالب بهذه الرواية المثيرة.

وقف منذ عهد قريب أحد أعضاء مجلسنا التشريعى فى الجمعية التشريعية ،وعرض فقرة من قانون يمنع صغار الضفادع من أن تكبر ؛ وذلك على مسافة ميلين من مبنى أى مدرسة .

إنك تبتسم وتتساءل : هل المتحدث يمزح ؟ ياله من سخف . هل حدث هذا حقيقة ؟ . . نعم ويمضى الخطيب فى الشرح .

لقد بدأ مقال بجريدة « ذى ساترداى إيفننج بوست » تحت عنوان « رجال العصابات » بما يأتى :

هل حقيقة أن لرجال العصابات وقاطعى الطرق نوع من النظام ؟ إنهم كذلك فى العادة . كيف ؟

بهذه الكلمات كما ترى بدأ كاتب هذا المقال موضوعه ليذكر لك شيئاً عنه ، ويثير فضولك عن كيفية تنظيم هذه العصابات . وكل الذين يتوقون إلى الخطابة ينبغى أن يدرسوا هذا الفن الذى يستخدمه محررو المجلات ليجذبوا انتباه القارىء فى الحال . يمكنك أن تتعلم منهم كثيراً عن كيف تبدأ حديثاً أكثر مما تستطيع عن طريق مجموعة من الأحاديث والخطب المطبوعة ودراستها .

لماذا لا تبدأ بقصة ؟

نحن نحب أن نسمع المتحدث يروى قصصاً من خبراته الشخصية .. ألقى رسل . كونويل محاضرته « أفدنة » من الماس » أكثر من ستة آلاف مرة ، وقد ربح منها الملايين . فكيف بدأت هذه المحاضرة العجيبة المحبوبة ؟

فى عام ١٨٧٠ انحدرنا إلى نهر دجلة ، واستأجرنا دليلا فى بغداد ليرينا برس بوليس ونينوى وبابلون .

هذا ما يجذب الانتباه ، ومثل هذا النوع من المقدمات يكاد لا يفشل . إن هذه المقدمات تتحرك وتسير ، ونحن نتبعها ، لأننا نريد أن نعرف ماسوف يحدث .

وقد استخدمنا طريقة البدء بقصة لتقديم الفصل الثالث من هذا الكتاب .

وهذه جمل افتتاحية أخذت عن قصتين ظهرتا فى عدد واحد من مجلة « ذى ساترداى إيفننج بوست »

١ — قطع الصمت فرقعة حادة من مسدس .

٢ — فهذه حادثة ، وإن كانت تافهة فى حد ذاتها إلا أنها ليست بسيطة فى نتائجها المحتملة ، حدثت فى فندق « مونت فيو » بدنفر خلال الأسبوع الأول من يوليو . وقد أثارت فضول جيوبيل المدير المقيم حتى أنه أحالها إلى ستيف فاراداى مالك هذا الفندق . بالإضافة إلى ستة فنادق فى فاراداى ، عندما قام منذ أيام قليلة بزيارته الدورية .

لاحظ أن هذه المقدمات فيها حركة ... إنها تبدأ بشىء ما يثير فضولك ، ويجعلك ترغب فى الاستمرار فى القراءة لتعرف المزيد عنه ، وما يدور حوله .

وحتى المتحدث المبتدىء غير المدرب يمكنه عادة أن يقدم لخطابه بمقدمة ناجحة إذا استخدم فن القصة وأثار فضولنا .

إبدأ بصورة واضحة :

إن من الصعب ، بل من العسير على المستمعين العاديين متابعة بيان عويص طويل . . ورسم الصور فى المقدمة يجعل الإنصات إليها سهلا لدرجة كبيرة . وبعد فلماذا لا تبدأ بصورة من هذه ؟ وأنا أعلم أن من الصعب حمل الخطباء على ذلك لأنهم يشعرون على نحو ما بأنه يجب عليهم أولا أن يدلوا ببيانات قليلة عامة . وليس الأمر كذلك مطلقاً . ابدأ بصورك وشروحك ثم أتبع ذلك بملاحظاتك العامة . إذا كنت ترغب مثالا من هذا الفن فرجو الرجوع إلى الفصل السادس من هذا الكتاب .

ما هى المهارة الفنية التى استخدمت فى مقدمة الفصل الذى بين يديك ؟

استعمل العرض

ربما كانت أسهل طريقة فى العالم لاكتساب الانتباه هى أن تحمل للناس شيئاً يلفت أنظارهم ، فالمتوحشون وأنصاف الأذكياء ، والأطفال فى المهود ، والقردة فى نافذة دكان ، والكلاب فى الشارع لابد سيلتفتون إلى ذلك النوع من الإثارة والتنبيه . ويمكن أن يكون استخدام ذلك الشىء أحياناً أكثر فاعلية فى أعظم المستمعين شأناً . ومثال ذلك ما فعله مستر س . س . إليس من فيلادلفيا حين افتتح أحد أحاديثه بحمل قطعة من العملة بين سبابته وإبهامه ، ثم رفعها فوق كتفه وكان طبيعياً أن يتأملها كل شخص ، ثم تساءل : « هل وجد أحد هنا مثل هذه العملة على جانب الطريق ؟ إنها تعلن أن السعيد الذى يجدها سوف يعطى مجاناً قطعة أرض كبيرة . وليس عليه إلا أن يقدم هذه العملة . » . وبعد ذلك انتقل مستر إليس إلى ذم الأعمال المضللة التى تتنافى مع الأخلاق .

اسأل سؤالا :

إن مقدمة مستر إليس لها مميزات مفيدة أخرى . إنها تبدأ بسؤال ، وتجعل المستمعين يفكرون مع الخطيب ، ويتعاونون معه . لاحظ أن مقالة «ذى ساترداى إيفننج بوست» عن رجال العصابات تبدأ بسؤالين فى الجمل الثلاث الأولى : هل رجال العصابات حقاً منظمون ؟ .. كيف ؟ وهذا السؤال الافتتاحى فى الواقع من أبسط وأضمن الطرق لفتح عقول مستمعيك واقتحامها . ويمكنك دائماً الرجوع إلى هذه الطريقة إذا ما أثبتت بقية الوسائل عدم جدواها .

لماذا لا تبدأ بسؤال مقتبس من رجل مشهور ؟

إن لكلمات الرجل المشهور دائماً قوة فى إثارة الانتباه ، ولذلك فإن الاقتباس المناسب من أحسن الطرق فى المساعدة على إلقاء خطبة . هل تفضل أن تكون المقدمة التالية تمهيداً لموضوع النجاح فى الأعمال ؟

يقول ألبرت هوبارد « يمنح العالم أكبر نعمة سواء فى المال أو علو الشأن لسبب

واحد فقط هو الإبداع . فما هو الإبداع ؟ « إنه عمل الشيء الصحيح دون أن ترشد إليه » .

ولهذه المقدمة عدة ميزات محبوبة للمبتدىء لأن الجملة الافتتاحية تثير الفضول ، وتدفعنا إلى التطلع إلى الأمام ، والرغبة فى الاستزادة من السماع . فإذا توقف المتحدث لحظة بعد ذكر اسم « ألبرت هوبارد » فإن ذلك سوف يثير التفكير ، ويجعلنا نتساءل لأى سبب يمنح العالم نعمه الكبيرة ؟ أخبرنا بسرعة ، وقد لا نتفق معك ، ولكن أعطنا رأيك على أية حال . . . والجملة الثانية تقودنا إلى صلب الموضوع . . والثالثة سؤال يدعو الحضور إلى البحث والمناقشة والتفكير والقيام ببعض الأشياء القليلة . إنهم يحبون ذلك ! وكم يحب المستمعون عمل الأشياء التى يميلون إليها ، والجملة الرابعة تحدد الابتداء . بعد هذه المقدمة يسوق المتحدث قصة إنسانية تصور هذه الصفة .

اربط موضوعك باهتمامات المستمعين الجوهرية :

ابدأ ببعض الملاحظات التى تعالج مباشرة اهتمامات المستمعين الشخصية . وهذه طريقة من أحسن الطرق الممكنة للبدء بها ، ومن المؤكد أنها تجذب الانتباه ، فنحن نهتم بشدة بالأشياء التى تمسنا .

هذا هو الإدراك السليم ، أليس كذلك ؟ ومع ذلك ففائدة ذلك غير عادية . سمعت مثلا خطيباً يبدأ حديثاً عن ضرورة الفحص الطبي الدورى فكيف ابتدأ حديثه ؟ بدأ بسرد تاريخ معاهد إطالة الحياة ، وكيف تنظم ، وما تقدمه من خدمات سخيفة غير معقوله ! وكيف أن مستمعينا ليس لديهم أدنى اهتمام بكيفية تكوين بعض الشركات فى بعض الجهات ، ولكنهم يهتمون بدرجة هائلة بأنفسهم .

لماذا لا يعرفون تلك الحقيقة الأساسية ؟ لماذا لا يدركون أن هذه الجمعية ذات أهمية حيوية لهم ؟ ماذا لا يبدأون بشيء كهذا ؟ كم تتوقع أن تعيش طبقاً لجداول التأمين ؟ إنك تتوقع أن يطول عمرك وفقاً لما يقرره إخصائيو الإحصاء إلى ثلثى

الفارق بينه الآن وبين سن الثمانين . وعلى سبيل المثال إذا كان عمرك الآن خمسة وثلاثون عاما فإن الفرق بين هذه السن وسن الثمانين هو خمسة وأربعون عاما . وإنك تتوقع أن تعيش ثلثى هذه المدة أو ثلاثين سنة أخرى . هل هذا كاف ؟ لا ، فنحن جميعاً نتوق إلى عمر أطول ، ومع ذلك فهذه الجداول قد وضعت بناء على ملايين التسجيلات . و هل أنت وأنا نأمل بعد ذلك أن نحطم هذه الأرقام ؟ نعم ، يمكننا ذلك بالاحتياط الدقيق ، ولكن الخطوة الأولى أن نفحص فحصاً بدنياً دقيقاً » .

ثم إذا شرحنا بالتفصيل لماذا كان الفحص الطبي الدورى ضرورياً فإن المستمع ربما يجد فائدته فى جمعية ما لأداء هذه الخدمة . ولكن بدء الحديث عن الجمعية بطريقة غير ذاتية أمر مخيب للأمل !

لنأخذ مثالاً آخر : سمعت طالباً يبدأ حديثه عن الضرورة الهامة للمحافظة على غاباتنا . فبدأ حديثه بقوله : « نحن كأمريكيين ينبغى أن نكون فخورين بخاماتنا الوطنية . . » من هذه الجملة تابع حديثه لكى يرينا أننا نستغل الأخشاب بطريقة عامة مبهمة وأن تدمير غاباتنا يعنى شيئاً هاماً ، ولم يجعل موضوعه يبدو حيوياً وهاماً لنا . كان بين المستمعين « عامل طباعة » . وكان هناك أيضاً رجل رأسمالى يتأثر بذلك لأن المسألة تتعلق برخائنا وتقدمنا . . وهكذا . فلماذا لا يبدأ الخطيب بقوله : إن الموضوع الذى سأتحدث عنه له تأثير على أعمالكم » ، إنه يؤثر تأثيراً كبيراً على عملك يا مستر فلان ، وكذلك فى عمل فلان وهكذا ... والحقيقة إن هذا الموضوع سوف يؤثر بنسب متفاوتة فى سعر الطعام الذى نأكله ، والإيجار الذى ندفعه . إنه يمس رفاهيتنا وأمننا جميعاً .

هل هذه مبالغة فى أهمية المحافظة على غاباتنا ؟ ؟ . لا ، لا أظن ذلك . إننا نستجيب فقط لنصيحة ألبرت هوبارد وتنبيهه إلى عرض الصورة على مدى أوسع ، وبطريقة أوضح وأكثر جذبا للانتباه .

الانتباه الفائق للحقائق المثيرة .

قال س . س . ماك كلور وهو مؤسس جريدة هامة « إن المقال الجيد فى مجلة عبارة عن سلسلة من الإثارات » .

إنها تنبهنا من أحلام يقظتنا ، وتستولى علينا وتتطلب انتباهنا . وإليك بعض الإيضاحات . بدأ مستر ن . د . فالنتين من بلتيمور حديثه عن عجائب الراديو بهذا البيان .

هل أنت واثق من أن صوت ذبابة تطير خلال مربع من الزجاج فى نيويورك يمكن أن يذاع بالراديو فيدوى على مسافة شاسعة هنالك فى وسط إفريقيا كشلالات نياجارا ؟ ؟

وبدأ مستر هارى ج . جونس مدير شركة هارى جونس فى نيويورك حديثه عن موقف المجرم بهذه الكلمات « أعلن وليام هوارد تافت كبير قضاة المحكمة العليا فى الولايات المتحدة أن « إدارة القانون الجنائى منافية للحضارة ووصمة فى جبينها » .

وهذه المقدمة لها ميزتان ، لا لأنها افتتاحية مثيرة ، ولكن لأن البيان المثير مقتبس من مسئول من رجال السلطة القضائية .

وبدأ مستر بول جيبونز الرئيس السابق لنادى « أوبتمست » فى فيلادلفيا بهذا البيان المثير .

إن الأمريكيين أسوأ المجرمين فى العالم . حقيقة ، فإن فى كليفلاند وأوهيو ستة أمثال جميع المجرمين الموجودين بلندن . ويسرق أو يهاجم بقصد السرقة فى كليفلاند كل عام عدد أكبر فى إنجلترا وويلز واسكتلندا مجتمعة . ويقتل كل عام فى سانت لويس أكثر مما يقتل فى فرنسا أو ألمانيا أو إيطاليا أو الجزر البريطانية جميعاً . والحقيقة السوداء فى هذا الشأن أن المجرم لا يعاقب إذا ارتكب جريمة ! ففرصة عقوبة الإعدام أقل من واحد فى المائة جزاء لجريمة القتل . وأنت كمواطن مسالم يكون احتمال إصابتك بالسرطان عشرة أمثال احتمال شنقك إذا قتلت رجلا .

هذه المقدمة كانت ناجحة لأن مستر جيبونز وضع التساؤل والاهتمام وراء

كلماته فجعلها تعيش وتنتعش . ومع ذلك فقد سمعت بعض الطلاب يبدأون حديثهم عن موقف الجريمة بتصوير مشابه ، إلا أن مقدماتهم كانت متوسطة وعادية ، لماذا ؟ الكلمات . الكلمات . الكلمات ، كان بناؤها سليما محكما ، ولكنها عديمة المغزى والمضمون . وأدى سلوكهم هذا إلى إفساد وإضعاف كل ما قالوه .

فائدة المقدمات التى تبدو عارضة :

إلى أى مدى تحب المقدمة التالية ؟ ولماذا كانت مارى ا . رتشموند تخطب فى الاجتماع السنوى لجماعة نيويورك للنساء الناخبات فى الأيام السابقة لسن تشريع ضد زواج الأطفال .

بالأمس بينما كان القطار يخترق المدينة فى مكان لا يبعد كثيراً من هنا . تذكرت زواجا تم هناك منذ سنوات قليلة مضت . ولما كانت زيجات أخرى طائشة منكوبة قد حدثت فى هذه الولاية شبيهة بهذه الحالة ، فسأبدأ اليوم ببعض التفصيل عن هذه الحالة الفردية .

حدث فى ١٢ ديسمبر أن فتاة فى الخامسة عشرة ، وهى طالبة بمدرسة عالية فى هذه المدينة ، قابلت للمرة الاولى شاباً بالقرب من كلية مجاورة ، وكان قد بلغ أخيراً سن الرشد . وفى ١٥ ديسمبر أى بعد ثلاثة أيام من هـذه المقابلة ، حصل على شهادة ببلوغ الفتاة الثامنة عشرة من عمرها ، أى أنها معفاة من الحصول على موافقة والديها على الزواج . ولدى حصولها على هذا الترخيص انطلقا إلى قسيس (وكانت الفتاة كاثوليكية) ، ولكنه أبى أن يعقد لها الزواج ، وكان على حق فى ذلك . وقد تلقت والدة هذه الفتاة بطريقة ما ، وربما من طريق هذا القسيس نبأ محاولة زواج ابنتها . ومع ذلك فقبل أن تعثر على ابنتها عقد قاضى الصلح قران الاثنين . وأخذ العريس عروسه إلى فندق حيث أمضيا يومين وليلتين هجرها فى نهايتهما ، ولم يعاشرها بعد ذلك .

وإنى شخصياً أحب كثيراً هذه المقدمة فإن الجملة الأولى بالذات لها قيمة لأنها تضع بين أيدينا ذكرى هامة تدعونا لسماع التفصيلات . وقد وطدنا أنفسنا على

أن نستمع لقصة إنسانية شيقة . هذا بالإضافة إلى أنها تبدو قصة طبيعية للغاية ... « بالأمس ، بينما كان القطار يخترق المدينة فى مكان لا يبعد كثيراً من هنا — تذكرت زواجا تم هناك منذ سنوات قليلة مضت .. » . ويبدو هذا الكلام طبيعياً تلقائيا إنسانيا ، وكأن شخصاً يقص على آخر قصة مشوقة ، ولا شك أن المستمعين يحبون ذلك ولكن مما يبعث على الخجل أنه شىء يبدو فيه التنميق ، شىء تفوح منه رائحة الإعداد الردىء ، فى حين أننا نريد الفن الذى يخفى الافتعال .

الموجز :

١ — إن بداية الحديث صعبة ، وهى مع ذلك على جانب كبير من الأهمية ، لأن عقول مستمعينا تكون عندئذ متفتحة نشيطة ، ومن ثم يسهل التأثير فيها . ومن الخطر البالغ تركها للمصادفة ، فينبغى أن تعد مقدما بعناية .

٢ — يجب أن تكون المقدمة قصيرة ، جملة واحدة فقط أو جملتان . ويمكن غالباً الاستغناء عنها . ادخل مباشرة فى صلب موضوعك بأقل عدد ممكن من الكلمات فلا يعترض أحد على ذلك .

٣ — يميل المبتدئون إلى البدء إما بمحاولة رواية قصة هزلية أو تقديم اعتذار . وكل من الطريقتين سيئة ، وتربك المستمعين . وهناك قلة من الناس . . قلة ضئيلة جداً يمكنهم أن يقصوا قصة هزلية وبنجاح . ويجب أن تكون القصص مناسبة ، فلا تورد لمجرد سردها . والهزل يكون كالسكر فوق الكعك ، ولا تكون الكعكة كلها من السكر .

لا تعتذر لأن فى ذلك امتهاناً لمستمعيك . أطرق الموضوع الذى ستعالجه مباشرة ، ولكن بسرعة ، ثم اجلس .

٤ — يستطيع الخطيب أن يكسب انتباه المستمعين بصورة مباشرة إذا ما اتبع الخطوات التالية :

(ا) إثارة حب الاستطلاع « الإيضاح : قصة انشودة عيد الميلاد لديكنز » .

(ب) رواية قصة إنسانية مسلية « الإيضاح : محاضرة أفدنة من الماس » .

(ج) ابدأ بتصوير واضح « ارجع إلى بداية الفصل السادس من هذا الكتاب » .

(د) استخدم العرض « الإيضاح : قطعة العملة التي تؤهل من يجدها لكسب جائزة » .

(هـ) وجه سؤالا « الإيضاح : هل وجد واحد منكم قطعة نقود كهذه في الطريق » .

(و) افتتح حديثك باقتباس مثير « الإيضاح : حديث ألبرت هوبارد عن قيمة الإبداع » .

(ز) وضح الأثر القوى الذى يتركه الموضوع فى نفوس المستمعين «الإيضاح: توقعك لحياة تبلغ ثلثى الفارق بين عمرك الحالى وسن الثمانين ، وأنت فى نفس الوقت تستطيع أن تزيد من هذه النسبة بالفحص الطبي الدورى . . . الخ . . »

(ح) ابدأ بحقائق مثيرة « الإيضاح : الشعب الامريكى أسوأ المجرمين فى العالم المتحضر . . . »

٥ — لا تستهل حديثك استهلالا متزمتاً ، وليكن خاضعاً للظروف وتلقائياً . ويمكن أن تصل إلى هذا بأن تشير إلى شيء حدث منذ عهد قريب ، أو إلى شيء قيل لساعته « الإيضاح : بينما كان القطار بالأمس يخترق مدينة ليست بعيدة عن هذا المكان تذكرت . . . »

الفصل التاسع

كيف تختتم حديثاً

هل تحب أن تعرف أى أجزاء حديثك أكثر احتمالا – فى إظهار عدم خبرتك أو تجربتك ، واستعدادك أو ذكائك ؟ « هناك مثل قديم عن المسرح يشير بالطبع إلى الممثلين – يقول : « يمكنك أن تعرفهم بطريقة دخولهم أو خروجهم » .

البداية والنهاية من أصعب الأشياء لعمل أى نشاط بحذق . ومثال ذلك ، الخطب الاجتماعية ، أليست المقدمة الرشيقة ، والنهاية اللطيفة ، من أكثر المحاولات حاجة إلى المهارة والبراعة ؟ أليست أكثر الأعمال مشقة فى العروض التجارية هى المدخل الموفق والخاتمة الناجحة . ؟؟

فالختام فى الحقيقة أكثر الموضوعات أهمية فى الحديث ، والكلمات التى يختم بها الإنسان حديثه تظل مجلجلة فى أذنيه عندما يصمت المتحدث – ومن المحتمل أن تظل فى الذاكرة طويلا . والخطباء المبتدئون مع ذلك نادراً ما يقدرون أهمية ذلك . فخاتماتهم تهمل غالباً أشياء على جانب من الأهمية .

ما هى أكثر أخطائهم شيوعاً ؟ فلنناقشها ولنبحث عن العلاج :

هناك الرجل الذى ينهى حديثه بقوله : « هذا كل ما أستطيع أن أقوله فى هذا الشأن ، وأعتقد أننى « سأتوقف » . هذه ليست نهاية .. هذا خطأ يصدر عن الهاوى يكاد لا يغتفر . فإذا كان هذا كل ما ستقوله ، فلماذا لا تنهى حديثك وتجلس فى الحال . وبدلا من أن تتكلم عن التوقف ، توقف بالفعل . وإشارتك إلى أن هذا كل ما لديك لتقوله لا خير فيها ، والأجدر بك تركها لفطنة المستمعين وإدراكهم .

وبعد ذلك هناك المتحدث الذى يقول كل ما يريده، ولكنه لا يعرف كيف يقف وأعتقد أن جوش بيليج هو الذى نصح الناس أن يمسكوا الثور من ذيله بدلا من قرنيه ما دام ذلك ييسر لنا المضى فى طريقنا . هذا الخطيب أمسك بالثور من أطرافه الأمامية ، ويريد أن يجذب الجماعة معه . ولكن على الرغم من الجهد الذى يبذله فإنه لا يستطيع أن يقترب من سياج أو شجرة، ولذلك فهو يدور فى النهاية بنورجه فى دائرة يحرس نفس الأرض ، مكرراً نفسه تاركا أثراً سيئاً .

ما العلاج ؟ إن الختام يجب أن يخطط له فى بعض الأحيان ، أليس كذلك ؟ هل من الحكمة أن تحاول عمل ذلك بعد أن تواجه المستمعين حينما تكون متوتراً مجهداً من أثر الحديث ، وعقلك متجه إلى ما سوف تقوله ؟ أم أن الذوق السليم يقتضيك عمل ذلك سلفاً فى صمت وهدوء . ؟

وحتى بالنسبة للمتحدثين المثقفين مثل وبستر ، برايت وجلادستون فإنهم مع تمكنهم فى اللغة الإنجليزية لدرجة تدعو إلى الإعجاب قد شعروا أن من الضرورى أن يسجلوا أو يستظهروا كلمات خاتماتهم المحكمة .

والمتحدث المبتدىء إذا ما حذا حذوهم فسوف لا يكون هناك سبب يدعو إلى الأسف من أجل ذلك ، فينبغى أن يعرف بالتحديد بأى الأفكار سيختتم حديثه . وينبغى أن يكرر الخاتمة عدة مرات . وليس من الضرورى أن يعيد نفس الجمل فى كل مرة ولكن يصوغ الأفكار نهائياً فى كلمات .

وأحياناً يحتاج الحديث المرتجل على البديهة خلال عملية الإلقاء إلى تغيير جوهرى أو تهذيب ليلائم التطورات المفاجئة بحيث يتوافق مع رد الفعل عند مستمعيه . ومن الحكمة فى الواقع أن تعد خاتمتين أو ثلاثاً . فإذا لم تناسبك واحدة فتكون الأخرى مناسبة .

بعض الخطباء لا يصلون إلى النهاية أبداً ، ففى وسط حديثهم يبدأون فى التهتهة ، ويتناثر لعابهم كالقاطرة نفد وقودها . وبعد قليل من الاندفاع اليائس يصلون إلى

السكوت المطبق والفشل ، وهم يحتاجون بالطبع إلى إعداد أفضل ، وتدريب أكثر ووقود أوفر .

يقف بعض المبتدئين فجأة ، وطريقتهم فى الخاتمة تنقصها السلامة والصقل ، ولو أنهم يتحدثون بلباقة إلا أنه ليس لديهم خاتمة ، فهم يقفون فجأة وقد ارتج عليهم الأمر فيكون تأثير ذلك غير طيب .

وهذا شبيه بصديق يقطع حديثه بخشونة أثناء مناقشة اجتماعية ليندفع خارجاً من الغرفة بدون استئذان لطيف .

وقد ارتكب لنكولن هذا الخطأ فى مسودة خطابه الأصلية فى أول احتفال له . وقد ألقى هذا الحديث فى وقت ساده التوتر ، وغيوم الشقاق السوداء والكراهية العاصفة تتجمع فوق الرءوس . وبعد أسابيع قليلة انفجر إعصار الدماء والتخريب فى البلاد . وقد وجه لنكولن كلمات خاتمته إلى شعب الجنوب وقصد أن ينهى حديثه على هذا النحو .

« فى أيديكم معشر المواطنين الناضبين ، وليس فى يدى النتيجة الخطيرة للحرب الأهلية . إن الحكومة لن تنقض عليكم ، ولكن ألا يكون هناك نزاع ما لم تبدأوا بالعدوان . ليس لديكم قسم مسجل فى السماء لتدمير الحكومة ، بينما قد أقسمت يميناً خطيرة أحرص عليها وأحميها وأدافع عنها . يمكنكم الإمتناع عن التهجم عليها ، ولكن لا أستطيع التحلل من الدفاع عنها . معكم وليس معى السؤال الخطير « هل سيكون هناك سلام أم حرب ؟ »

وقد عرض لنكولن حديثه على السكرتير سيوارد ، فأشار إلى أن الخاتمة مقتضبة خشنة إلى حد بعيد . وكتب سيوارد خاتمة أخرى ، بل خاتمتين فى الحقيقة . وقبل لنكولن واحدة منهما واستخدمها مع بعض التعديل بدلا من الجمل الثلاث الأخيرة التى كان قد كتبها فى الأصل . وكانت النتيجة أن فقد خطابه الرسمى الاول اقتضابه وخشونته ، وارتفع إلى ذروة الصداقة والمودة والجمال الخالص والفصاحة الشاعرية

إنى لكاره أن أختتم خطابى ، فنحن لسنا أعداء بل أصدقاء ، ويجب ألا نكون أعداء ، فإن توترت مشاعرنا يجب ألا نقطع رباط المحبة والمودة . إن العلاقات الخفية التى تمتد بالذاكرة إلى كل ساحة قتال وكل مقبرة يثوى فيها المواطنون ، وإلى كل قلب نابض وكل حجر فى بناء بجميع أرجاء هذه البلاد ، سوف يثير المنادين بالوحدة إذا ما تعرضنا لهذا الموضوع مرة أخرى ، كما أنها قد تلمس ما فى نفوسنا من طبيعة خيرة .

كيف يستطيع المبتدىء ، أن ينمى إحساسه بضرورة إنهاء الخطاب ؟ بواسطة القواعد الإلهية ؟

لا . . إنها كالشفافة — أرق من أن تستخدم فى هذا الغرض . لابد أن تكون مسألة عقل وشخصية وسرعة إدراك بنوع خاص . وما لم يشعر المتحدث بأنها سوف تكون متناسقة وتلتقى ببراعة فكيف يأمل أن يفعل ذلك ؟ .

ومع ذلك فهذا الإحساس يمكن غرسه ، وهذه الخبرة يمكن تنميتها بعض الشيء بدراسة الطرق التى استخدمها الخطباء المثقفون الناجحون . وهنا نورد تصويراً لخاتمة خطاب ألقاه أمير ويلز أمام نادى تورنتو الإمبراطورى .

إنى خائف ياسادة فقد خرجت عن تحفظى ، وتحدثت عن نفسى كثيراً ، ولكنى أريد أن أخبركم بوصفكم أكبر حشد من المستمعين أعطيت امتياز التحدث إليه فى كندا لما أشعر به نحو موقفى ، وما يتصل به من مسئولية . ويمكننى أن أؤكد لكم بأنى سوف أسعى جاهداً لأن أرتفع إلى هذه المسئولية الكبرى وأكون جديراً بثقتكم .

إن الرجل الأعمى الذى ينصت إلى هذا الحديث سيشعر أنه انتهى . إنه لم يترك حديثه متدلياً فى الهواء كحبل سائب . ولم يتركه ممزقا غير متساو ، فإنه قد كمل وانتهى .

تحدث دكتور هارى إمرسين فوسدك فى كاتدرائية القديس بطرس بجنيف يوم

الأحد التالى لافتتاح الاجتماع السادس لعصبة الأمم . وقد اختار لموضوعه الآية « كل الذين يأخذون بالسيف ، بالسيف يهلكون » . لاحظ الطريقة القوية السامية التى أنهى بها موعظته .

إننا لا نستطيع أن نوفق بين المسيح والحرب — هذه خلاصة الأمر . هذا هو الاعتراض والتحدى الذى سوف يوقظ ضمير العالم المسيحى . الحرب هى أكبر إثم اجتماعى مدمر أحزن الإنسانية بأكملها . إنها شيء غير قابل للعلاج وغير مسيحى . وهى بمنحاها وتأثيرها الكلى تعنى كل شيء لم يقصده المسيح ، ولا تعنى شيئاً مما قصده .. إنها إنكار صارخ لكل تعاليم مسيحية عن الله والإنسان أكثر من كل ما دبره الملحدون النظريون على الأرض حتى الآن . أليس الوقت الآن مناسباً للتأمل فيما تنادى به الكنيسة المسيحية بوصفها المهيمنة الأولى على الفضيلة ، وتنظر فى رفعتها كما كانت أيام آبائنا ، وتقف صفاً واحداً أمام وثنية هذا العالم الراهن ، وترفض أن تضع ضميرها رهن إشارة الدول المتحاربة ، فتضع مملكة الإله فوق حب الوطن ، وتدعو العالم إلى السلام ؟ وليس هذا إنكاراً للوطنية ، ولكنه تكريم لها .

إننى فى هذا المكان ، بوصفى أمريكياً تحت هذا السقف المضياف ، لا أستطيع التحدث عن حكومتى ، ولكن بوصفى أمريكياً ومسيحياً أتكلم إلى الملايين من إخوانى المواطنين مطالباً إياهم بالعمل العظيم الذى نؤمن به ، ونصلى من أجله ، والذى نأسف لعدم اشتراكنا فيه ، ونرجو له النجاح الكبير الذى يستحقه . إننا نعمل بوسائل شتى من أجل هدف واحد : عالم متحد من أجل السلام . فليست هناك غاية أفضل من هذه نعمل لأجلها ، وإلا فالكارثة الكبرى التى لم يواجه الجنس البشرى أفظع منها . والقانون الإلهى فى عالم الفضيلة شبيه بقانون الجاذبية فى العالم المادى ، لا يحنى رأسه لشخص أو أمة « وكل الذين يأخذون بالسيف ، بالسيف يؤخذون » .

ولكن كل هذه المجموعة من خواتيم الخطب لا تكمل إلا بالصوت المهيب

الخاتمة لنكولن المنغومة فى الاحتفال الثانى . ولقد أعلن إيرل أوف كيد لستون مدير جامعة أوكسفورد بأن هذه القطعة المختارة جديرة بأن تسلك بين أمجاد الجنس البشرى وكنوزه . . . ومن أصفى ما بلغته الفصاحة البشرية فى أعلى مراتبها ، لا بل إنها ترتفع حتى لتكاد أن تكون علوية .

إنا نأمل برغبة أكيدة ونصلى بحرارة لكى تنجاب عنا كارثة الحرب بسرعة . ومع ذلك فإذا أذن الله أن تستمر حتى تأتى على الثروات التى جمعها الإنسان فى مدى مائتين وخمسين عاما بجهد لا يكل ، وإلى أن تعوض كل قطرة من الدماء يستنزفها السيف الآن كل قطرة أراقتها السياط من قبل ، وكما قيل منذ ثلاثة آلاف عام ، يجب أن يقال الآن : « إن أحكام الله صحيحة وعادلة معاً » .

فبدون حقد على أحد ، وبالمحبة للجميع ، وبالثبات فى الحق ، وبقدر ما يمنحنا الله من معرفة بالحق ، فلنكافح فى سبيل إنجاز العمل الذى نقوم به ، ولنضمد جراح الأمة . ولنعن بذلك الذى تحمل عبء المعركة ، بأرملته وطفله اليتيم — ولنعمل ، ولنحافظ على السلام الدائم فيما بين أنفسنا ، وبين جميع الشعوب الأخرى .

لقد قرأت فى اعتقادى أجمل خاتمة لحديث خرج من بين شفتى بشرى .

فهل توافقنى على هذا التقدير ؟ وهل تجد بين أدب الخطابة برمته ما هو أكثر إنسانية ومحبة وعطفاً منه ؟

ويقول وليام ا . بارتون فى كتابه « حياة إبراهام لنكولن » : « إن هذا الخطاب يبلغ فى نبل مقصده وسموه ما بلغه خطاب جيتسبرج . . إنه أعظم خطابى لإبراهام لنكولن يسجل أوج قوته العقلية والروحية » .

وكتب كارل تشورز « ما أشبهه بقصيدة مقدسة ، لم يتحدث رئيس أمريكى مثل هذا الحديث إلى الشعب الأمريكى من قبل ، ولم تظفر أمريكا برئيس كهذا استطاع أن يجد فى أعماق قلبه مثل هذه الكلمات » .

ولكن لن يتسنى لك إلقاء بيانات خالدة كالرئيس الأمريكي في واشنجتن أو رئيس وزراء كندا أو أستراليا . وقد تكون مشكلتك هي كيفية إنهاء حديث بسيط أمام مجموعة من العاملين في الحقل الاجتماعي ، فكيف تتأهب لذلك ؟ دعنا نبحث قليلا لنرى إذا كنا نستطيع أن نكتشف بعض المقترحات المثمرة .

لخص عناصر موضوعك

يستطيع الخطيب أن يتناول كثيراً من جوانب موضوعه في حديث قصير قد لا يتجاوز ثلاث دقائق أو خمساً بحيث يترك سامعيه في النهاية وقد اختلطت نقاط الموضوع الجوهرية في عقولهم . ومع ذلك فإن قليلا من الخطباء يدركون ذلك ، ويعتقد آخرون أن وضوح هذه النقاط في أذهانهم وضوحا تاما يستدعي وضوحها في أذهان المستمعين ، وهذا اعتقاد خاطيء . لقد كان الخطيب يمعن النظر في أفكاره بعض الوقت ، ولكن أفكاره هذه كانت كلها جديدة بالنسبة للمستمعين ، وتلقى إلى آذانهم إلقاء ، فبعضها قد يعلق بها ولكن معظمها يختلط في عقولهم . ومن المحتمل « أن يتذكر المستمعون أشياء كثيرة لا يتضح منها شيء في دقة وجلاء » .

وقد قرر أحد السياسيين الإيرلنديين المغمورين أنه وجه إلى اتخاذ الطريقة التالية في خطابه : « قل لهم أولا إنك سوف تحدثهم ، ثم قل لهم إنك قد حدثتهم » . إنها طريقة ليست سيئة كما ترى ، والأفضل في الواقع أن « تقول لهم بأنك حدثتهم » وليكن حديثك مختصراً بطبيعة الحال — مجرد إلمامة عامة موجزة .

الدعوة إلى إنجاز عمل ما :

يتعين على الخطيب إذا ضمن خطابه دعوة لإنجاز عمل معين أن يبين الفائدة التي تعود على الناس من إنجازه ، والأضرار التي تنجم عن إهماله فذلك أدعى لإجابة دعوته .

تحية موجزة مخلصة :

إن ولاية بنسلفانيا العظيمة تتعجل بزوغ اليوم الجديد ؛ بنسلفانيا المنتجة الكبرى للحديد والصلب ، ومركز أعظم شركة للخطوط الحديدية في العالم ،

والثالثة بين ولاياتنا الزراعية — بنسلفانيا هى حجر الزاوية فى بناء صناعاتنا التى لم تتهيأ لها فرصة للقيادة الرشيدة الباهرة أعظم من الفرصة المتاحة لها الآن .

بهذه الكلمات أنهى تشارلز شواب خطابه أمام جمعية بنسلفانيا بنيويورك ، وترك مستمعيه مسرورين متفائلين وهى طريقة ذات نهاية رائعة . ولكنها لكى تكون مؤثرة لابد أن تكون صادقة لا مداهنة فيها ولا مبالغة . وهذا النوع من النهايات إذا لم يتجل فيه الصدق ، فلابد أن تلمح فيه غاية الزيف — كالعملة الزائفة سواء بسواء — لا يقبل الناس على اقتنائها .

النهاية الهزلية :

قال جورج كوهان : « أتركهم دائماً ضاحكين قبل أن تقول لهم وداعاً » إذا كانت لديك القدرة ، والمادة الجيدة ! ولكن كيف ؟ هذه هى المشكلة كما قال هملت . كل شخص يجب أن يفعل ذلك بطريقته الخاصة .

قلما نجد شخصاً كان يتوقع من لويد جورج أن يترك جماعة من « الميثوديين » المتزمتين (١) وهم يضحكون حين كان يلقى خطابه البالغ الرصانة الخاص بمقبرة « جون ويلى » . لاحظ كيف أدار حديثه بمهارة ، وكيف مضى حديثه سهلا جميلا ، قال :

إنى مسرور لأخذكم على عاتقكم إصلاح هذه المقبرة التى يجب أن تكرم ، فلقد كان صاحبها رجلا يكره الفوضى أو القذارة كراهية شديدة . وأعتقد أنه هو الذى قال : « لا تدع شخصاً تقع عيناه على ميثودى رث المظهر » ، ويرجع إليه الفضل فى أنك لا تستطيع رؤية « ميثودى » من هذا الطراز الآن . (ضحك) فترك هذه المقبرة مهملة يعد قسوة مضاعفة . ولعلكم تذكرون ما قاله لفتاة من دربيشاير ، جرت إلى الباب عندما كان ماراً وصاحت : « الله يباركك يامستر

---

(١) طائفة دينية منبثقة عن المذهب الانجليكانى ويطلق عليها المذهب النظامى ، ويتزعمون جون ويسلى .

ويلى » فأجابها : « بركنتك سوف تكون أكثر قيمة إذا كان وجهك وثوبك نظيفين » (ضحك) . هذا كان شعورك عن الفوضى . فلا تتركوا مقبرته غير منظمة ولو تصورنا أنه مر بهذه المقبرة لساءه منظرها أكثر من أى شىء آخر . فاهتموا بها لأنها مزار خالد مقدس . . إنها أمانة فى أعناقكم (تصفيق) .

إنهاء الخطاب بمقتبسات شعرية :

ليس بين كل أساليب الختام ما هو أكثر قبولا من الخاتمة المضحكة أو الشعرية فإذا استطعت تقديم النص المناسب من الشعر لخاتمتك فقد تصل بها إلى درجة مثالية لأنك بذلك تضفى عليها الرائحة الشذية المرغوبة والقيمة ، والشخصية الذاتية ، والجمال .

وقد أنهى سير هارى لودر عضو الروتارى حديثه إلى مندوبى الروتارى الأمريكيين فى اجتماعهم بادنبرة على هذا الوجه .

عندما تعودون إلى وطنكم ، سوف يرسل إلى بعضكم بطاقة ، فإذا لم يرسل إلى أحدكم شيئاً فسأرسل أنا إليه ، وعندئذ سوف تعرفون بسهولة أنها بطاقتى لأنها ستكون خلواً من طابع البريد (ضحك) وإن كانت ستحمل العبارة التالية :

قد تأتى الفصول ، وقد تنقضى

كل شىء كما تعلمون يذبل فى موعد

ولكن هناك شيئاً واحداً سيظل بالغاً كالندى

حبي وودى اللذين أحملهما لكم فى قلبي

هذه الأبيات القليلة تناسب شخصية لودر . ولاشك أنها تناسب المعنى الكلى لحديثه . ولذلك فهى أبيات بارعة تليق به . ولو فرض أن بعض أعضاء الروتارى المتزمتين وضعوا هذه الأبيات فى نهاية حديث جاد لأصبح الموقف مدعاة للسخرية . وكلما تقادم العهد على قيامى بمهمة تعليم فن الخطابة ، كلما ازداد شعورى وضوحاً

فى استحالة وضع قواعد عامة تصلح لكل المناسبات . فهناك الكثير الذى يعتمد على الموضوع ، والوقت والمكان والشخص . وكل شخص عليه أن يحل مشكلته بنفسه كما قال بولس فى هذا المعنى .

كنت ضيفاً فى وليمة غذاء أقيمت بمناسبة رحيل أحد الأساتذة من مدينة نيويورك . وقد وقف إثنا عشر من الخطباء واحداً بعد الآخر يمتدحون هذا الصديق الموشك على الرحيل متمنين له التوفيق فى حقل نشاطه الجديد . وتفرد من بينهم واحد فقط أنهى حديثه بمقتبسات من الشعر . فالتفت إلى الضيف وقال بصوت متهدج ، والآن ، وداعاً . . حظاً سعيداً ، وأمانى طيبه كأمنياتك لنفسك :

أضع يدى على قلبى كما يفعل الشرقيون
لعل سلام الله يحل عليك
أينما حللت أو ذهبت .
فلينم نخيل الله الرائع
طوال أيام العمل وليالى الراحة
ولتحل عليك محبة الله وبركاته
أضع يدى على قلبى كما يفعل الشرقيون
لعل سلام الله يحل عليك

تحدث مستر ج . ا . أبوت نائب رئيس إحدى شركات المحركات فى بروكلين إلى موظفى مؤسسته فى موضوع الولاء والتعاون . وقد ختم حديثه بهذه الأبيات الرنانة من الجزء الثانى من كتاب الأدغال لكبلنج :

الآن هذا هو قانون الأدغال ، قديم صادق كالسماء

ينجح الذئب الذى يحافظ عليه ، والذئب الذى ينتهكه لابد أن يموت ويمضى القانون قدما إلى الأمام وإلى الخلف كالنبات المتسلق يطوق جذع الشجرة لأن قوة القطيع هى قوة الذئب ، وقوة الذئب هى قوة القطيع .

إذا كنت ستذهب إلى المكتبة العامة فى مدينتك وأخبرت أمين المكتبة أنك تعد حديثاً فى موضوع معين ، وأنك تريد مقتبسات من الشعر تعبر بها عن فكرة أو أخرى ، فلربما يمكنه أن يعاونك فى العثور على شيء منها فى بعض المراجع .

قوة الاقتباس من الكتب المقدسة

إذا كنت تستطيع أن تقتبس آيات من الكتب المقدسة لتدعيم حديثك فأنت موفق ، فاختيار مقتطفات من هذه الكتب تحدث تأثيراً عميقاً فى السامعين .

وقد لجأ إلى هذه الطريقة بعض مشاهير الخطباء والوعاظ ورجال السياسة والأدب فى جميع العصور .

المفارقة

المفارقة طريقة محبوبة للختام ، ولكن من الصعب أن يلجأ إليها فى جميع الخطب أو تصلح لكل الموضوعات . ولكن إذا أحسن اختيارها فإنها تكون ممتازة ، وقد تبلغ بها القمة إذا جعلتها فى جمل قوية متتابعة . ويتجلى ذلك فى خاتمة الحديث الفائز بالجائزة فى فيلادلفيا ، الذى أوردناه فى الفصل الثالث .

وقد استخدم لنكولن المفارقة فى إعداد مذكراته لمحاضرة عن شلالات نياجارا ، فلاحظ كيف أن كل موازنة كانت أقوى من سابقتها ، وكيف كان لها تأثير شامل جامع حينما أرجع قدمها إلى عصر كولمبوس ، والمسيح ، وموسى ، وآدم وهكذا .

إنها تعيد إلى الأذهان ذلك الماضى السحيق ، حين اكتشف كولمبوس لأول مرة هذه القارة — وحينما قاسى المسيح من أهوال الصلب — وحينما عبر موسى البحر الأحمر ببنى إسرائيل ، لا بل حين خرج آدم من يد خالقه . ولا تزال تهدر مياه نياجارا إلى الآن . وقد حدقت فيها عيون تلك الأنواع المنقرضة الجبارة التى لا تزال عظامها تملأ كهوف أمريكا ، كما تحملق عيوننا الآن فيها . وقد عاصرت نياجارا أول جنس بشرى ، بل هى أقدم من الإنسان الأول ، ولا تزال قوية

متجددة كما كانت منذ عشرة آلاف سنة ، وبالرغم من انقراض حيوانات جبارة (كالماموث) و (المـاستون) منذ أمد بعيد ، إلا أن بقايا عظامها الضخمة تدلنا على أنهـا عاشت من قبل فى ذلك الزمن السحيق ، وأنها كانت تتطلع إلى نياجارا ولم تهـدأ لحظة واحدة خلال هـــذا الزمن الطويل ، ولم تنم أو تستريح .

وقد استخدم ويندل فيليبس نفس هـذه الطريقة فى خطاب له سنورد خاتمته فيما بعد . وهذا النص اقتبس مراراً فى كتب الخطابة لـمـا فيه من قوة وحيوية ، وهى لا تخلو من أهمية بالرغم من أنها مزخرفة ولا تساير هذه الحياة العملية التى نعيشها . وهذا الحديث قد كتب منذ أكثر من نصف قرن . أليس شيئاً مسلياً أن تلاحظ مدى ما فى تنبؤات ويندل فيليبس من أخطاء تاريخية واضحة فيما يتعلق بـ (جون براون) و (توسانت لوفرتير) منذ خمسين عاما حين كانت الحقيقة تجد آذاناً ؟ وواضح أن من الصعب التخمين التاريخى كما أنه من الصعب أن تتنبأ بما سيكون فى السوق من سلع أو نقود أو بسعر الشحم فى العام القادم . وكان حديثه ويندل كما يلى :

سوف أدعوه نابليون ، ولـكن نابليون شق طريقه إلى الإمبراطورية على أنقاض عهود حنث بها ، وخاض فى سبيلها بحراً من الدماء . هذا الرجل لم يحنثه بكلمته ، وكان شعاره الأكبر وقاعدة حياته « عدم الأخذ بالثأر » . وكانت الكلمات الأخيرة التى قالها لابنه فى فرنسا « ابنى ، إنك سوف تعود إلى (سـانتو دومنجو) ، إنس فرنسا تلك التى قتلت والدك » . سأسميه كرمويل ، ولـكن كرمويل كان مجرد جندى ذهبت الدولة التى أسسها معه إلى المقبرة . سوف أدعوه واشنجتن ، ولـكن الفرجينى العظيم أبقى على نظام العبيد . هـذا الرجل خاطر بإمبراطوريته فى سبيل ألا يسمح بتجارة العبيد فى أحقر قرية فى أرضه .

أنتم تظنوننى الليلة متعصباً لأنكم تقرأون التاريخ ، ليس بأعينكم ولـكن بميولكم المتحيزة ، وستمضى خمسون عاماً قبل أن تجد كلمة الحق أذناً صاغية ، وبعـد أن

يختار التاريخ « فوكيون » للإغريق ، و « بروتس » للرومان ، و « هامبدن » لانجلترا ، و « لافاييت » لفرنسا . ويختار واشنجتن كأسطع زهرة بلغت حد الكمال فى فجر حضارتنا — تغمس إلهة التاريخ يراعها فى ضوء الشمس ، وتكتب على صفحة السماء الصافية فوق هؤلاء جميعاً اسم (توسانت لوفرتير) الجندى والسياسى الشهيد .

عندما تلمس القدم الأرض :

اقتنص ، ابحث عن التجربة حتى تجد النهاية الموفقة والبداية الطيبة ، ثم اربط بينهما .

إن المتحدث الذى لا يستطيع أن ينهى حديثه بسرعة ليتلاءم مع هذا العصر العجول المتسرع سوف لا يجد ترحيباً ، وقد ينبذ أحياناً .

وقد ارتكب شاول الطرسوسى Saul Tarsus إثماً كبيراً فى هذه الناحية رغم ما اتصف به من قداســـة — حينما ظل يعظ حتى غلب النعاس شابا من المستمعين يدعى أوتيخوس فسقط من النافذة ودقت عنقه . ومن يدرى فلربما يكون شاول قد استمر فى حديثه بعد ذلك ؟ أتذكر طبيباً وقف متحدثاً ذات ليلة فى نادى الجامعة ببروكلين ، وكانت وليمة استغرقت وقتاً طويلا وقد سبقه إلى الكلام فيها كثير من الخطباء . وبلغت الساعة الثانية صباحا حينما جاء دوره فى الحديث . ولو كان ذا فطنة وحصافة لاكتفى بإلقاء ست جمل ، وتركنا نذهب إلى بيوتنا . ولكن هل فعل ذلك ؟ إنه لم يكن الشخص الذى يفعل هذا . لقد استغرق خمساً وأربعين دقيقة فى حملة ضد تشريح الحيوانات للأغراض العلمية . وقبل أن يصل إلى منتصف خطابه أصبح المستمعون يتوقون إلى أن يلاقى نفس المصير الذى لقيه أتيخوس فيسقط من النافذة ، ويكسر فيه شىء ، أى شىء يخرسه .

وقد أخبرنى مستر لوريمر حينما كان محرراً لصحيفة «ساترداى إيفننج بوست» بأنه كثيراً ما أوقف نشر سلسلة من المقالات فى الجريدة بعد أن بلغت قمة الذيوع

والانتشار ، وكان الناس يصيحون فى طلب المزيد ويتساءلون عن سبب وقفها فى ذلك الوقت بالذات ، وأجاب مستر لوريمر بقوله : « إن التوقف يجب أن يكون مباشرة بعد بلوغ قمة الشهرة والذيوع » . وهذه الحكمة يجب أن تطبق فى الخطابة أى يجب إنهاء حديثك حين يكون المستمعون راغبين فى المزيد .

إن أعظم خطاب ألقاه المسيح وهو موعظة الجبل يمكن أن يعاد فى خمس دقائق . وخطاب لنكولن فى جيتسبرج استغرق عشر جمل فقط . ويمكن للشخص قراءة قصة الخليقة بأكملها فى سفر التكوين فى وقت أقل من الذى تتصفح فيه قصة جريمة بجريدة صاحية .

ألف دكتور جونسون أرشيد ياكون نياسا كتابا عن الشعوب البدائيـة فى إفريقيا ، الذين عاش بينهم وراقبهم مدة تسعة وأربعين عاما . وقد روى الخطيب أن إذا ما تحدث أكثر مما يجب فى جماعة من القرويين (الجوانجوارا) فإن المستمعين يسكتونه صائحين « إميتوشا ! إميتوشا ! » أى « كفى ! كفى ! » .

وقبيلة أخرى يقال إنها لا تسمح للمتحدث بأخذ قسط من الوقت أكثر مما يستطيع الوقوف على ساق واحدة . فإذا ما لمس الأرض بطرف قدمه المرفوعة فمعنى هذا أن خطابه قد انتهى .

والمستمعون العاديون ، حتى ولو كانوا على جانب من الأدب وضبط الأعصاب ، يكرهون كثيراً الأحاديث الطويلة .

الموجز :

١ — إن ختام الحديث فى الحقيقة هو أكثر العناصر أهمية وما يقال أخيراً يغلب أن يبقى فى الذاكرة طويلا .

٢ — لا تختتم حديثك بقولك « هذا كل ما أستطيع قوله فى هـذا الشأن . ولذا أظن أننى سوف أنهيه » توقف ، ولـكن لا تتحدث عن ذلك .

٣ — خطط مقدما خاتمتك بعناية كما فعل وبستر وبرايت ، وجلادستون . احفظها عن ظهر قلب ، واعرف كيف ستنهى حديثك كلمة كلمة . ولا تترك خاتمة حديثك دون صقل أو تهذيب كالصخرة غير المستوية .

٤ — هناك سبع طرق مقترحة للخاتمة .

(ا) التلخيص والتركيز ، والتخطيط للعناصر الأساسية التى ستتناولها باختصار فى حديثك .

(ب) الدعوة لعمل شىء ما .

(ح) تقديم التحيات الخاصة للمستمعين .

(د) إثارة الضحك .

(ه) اقتباس بعض الأشعار المناسبة .

(و) استخدام المقتبسات من الكتب المقدسة .

(ز) خلق المفارقات .

٥ — اختتم حديثك بنهاية طيبة وابدأ ببداية جميلة ، واربط بينهما . وليكن ختام موضوعك قبل أن يرغب المستمعون ذلك، إن التوقف يجب أن يكون مباشرة بعد بلوغ قمة الشهرة والذيوع » .

الفصل العاشر

كيف تجعل قصدك واضحاً جلياً

فى أثناء الحرب العالمية الأولى تحدث كاهن إنجليزى مشهور إلى بعض الأميين من الفرق العسكرية بمعسكر « إيتون » وكانوا فى طريقهم إلى الخنادق ، ولكن كان بين تلك الفرق نسبة ضئيلة من الجنود ممن ليس لديهم أية فكرة صحيحة عن السبب الذى من أجله يساقون إلى تلك الخنادق وكنت أعرف ذلك عنهم ، فسألتهم عن السبب . غير أن الكاهن ظل يتحدث إلى هؤلاء الرجال عن « الصداقة الدولية » وعن حق الصرب فى أن يكون لهم مكان تحت الشمس » . ولكن لماذا كل هذا الحديث ، ونصف هؤلاء الرجال يجهلون إن كانت الصرب مدينة أو مرضاً من الأمراض . وقد واصل الكاهن مع ذلك حديثه معهم غير عابىء بما يترتب عليه من نتائج ، وألقى عليهم تقريظاً طناناً عن « النظرية السديمية وخلق العالم » . ومع ذلك لم يغادر القاعة أى جندى أثناء حديثه معهم لأن رجال البوليس الحربى شهروا مسدساتهم عند أبواب الخروج ليحولوا دون هرب أى جندى .

ولست أريد أن أقلل من شأن الكاهن فربما كان عظيما لو أن حديثه كان أمام نفر من رجال الدين . ولكن حديثه مع هؤلاء الجنود لم يفلح ولم يؤت أية ثمرة ، وذلك لأنه لم يعرف كنه سامعيه ، ولم يعرف قطعا الهدف الحقيقى من حديثه كما لم يعرف كيف يختتمه .

ثم ما الذى نقصده بقولنا الهدف أو الغرض من خطابنا أو حديثنا ؟ ؟ إنه بصرف النظر عن تحقق المتحدث من ذلك أو عدم تحققه ، فإنه يهدف إلى تحقيق واحد من أهداف أربعة ، هى :

أولا : أن نجعل الموضوع واضحاً جلياً

ثانياً : أن يكون ذا تأثير على الناس ومقنعاً لهم

ثالثاً : أن نجعله فعالا

رابعا : أن يكون قصده الترفيه

ولنشرح ذلك بأن نسوق بعض الأمثلة :

استطاع لنكولن برغم عدم اهتمامه فى القليل أو الكثير بالميكانيكا أن يخترع ذات مرة آلة لرفع القوارب إذا ما انغرست فى الرمال . وقد عمل فى إحدى الورش الميكانيكية بالقرب من مكتب المحاماه . واستطاع أن يصنع نموذجا من الجهاز الذى توصل إلى اختراعه . ولئن كان هذا الجهاز قد منى بالفشل إلا أن تحمسه له بعزيمة صادقة قد وفر له كل إمكانيات النجاح . ولما جاء أصدقاؤه إلى مكتبه الاطلاع على النموذج لم يدخر جهداً فى شرح مزاياه ، وكان رائده فى الشرح الجلاء والوضوح . وهو عندما ألقى خطابه الخالد فى مدينة جيتسبرج ، وحينما ألقى خطبته الافتتاحية الأولى والثانية ، وأيضاً عندما رثى هنرى كلاى . كان هدف لنكولن التأثير والإقناع فى هذه الخطب جميعاً . وقد تعين عليه لذلك أن يكون واضحاً بطبيعة الحال قبل أن يكون مقنعاً . لكن فى هذه الأمثلة كلها لم يكن الوضوح محل اعتباره الأول . ففى أحاديثه إلى المحلفين حاول غاية جهده أن يظفر منهم بقرارات لصالحه . وفى أحاديثه السياسية كان همه أن يكسب الأصوات . ومن ذلك كله نرى ان غرضه كان كسب المعركة . وقبل أن ينتخب لنكولن رئيسا بعامين ، أعد محاضرة عن الاختراعات بقصد الترفيه . وكان هذا على الأقل هدفه من المحاضرة . ولكنه لم يفلح فى الوصول إلى هذا الغرض . والواقع أنه لم ينجح كمحاضر شعبي وتعرض لفشل مطبق فى هذا المجال ، ففى إحدى المدن لم يخف إلى سماعه رجل واحد ، ولكنه مع ذلك نجح إلى حد بعيد فى احاديثه الأخرى التى أشرت إليها آنفاً . فما السبب فى ذلك ؟ السبب انه فى تلك المناسبات عرف هدفه ، وعرف كيف يصل إلى تحقيقه .

ولكن لأن كثيراً من المتحدثين لا يدرون حتى هذا الشىء ، فإنهم غالباً ما يتخبطون وينتهى بهم الأمر إلى الأسف .

مثال ذلك عندما صاح الجمهور وصفر فى وجه أحد أعضاء المؤتمر ، وأرغمه على ترك المنصة فى نيويورك لأنه جعل الوضوح هدفه الأول بدون وعى أو تعقل .

فلقد تحدث إلى سامعيه عن استعداد الولايات المتحدة للحرب ، ولكن الجموع المحتشدة لم ترد أن تعرف شيئا عن ذلك ، بل أرادت الاستمتاع . واستمع إليه الحاضرون فى صبر وأدب مدة عشر دقائق أو ربع ساعة آملين أن ينتهى الحفل بسرعة ، ولكنه لم ينته كما أملوا واسترسل هو فى الحديث ، وأخذ يتخبط حتى نفد صبرهم ، ولم يستطيعوا أن يحتملوا أكثر من ذلك . فبدأ البعض يهتف ساخراً منه ويهزأ به ، وانصرف البعض الآخر . وفى لحظة واحدة أطلق الألوف الصفير والصراخ ، ولكن المتكلم كان بليد الشعور ، ولم يستشف روح سامعيه . وأباح له ذوقه الفاسد أن يسترسل فى الحديث غير عابىء بهم ، فأثارهم ذلك كثيراً وتسبب فى معركة . وأخيراً ضاقوا به ذرعاً وقرروا فيما بينهم إسكاته بالقوة . واشتدت زوبعة احتجاجهم وازداد صراخهم ، وبلغ غضبهم حداً ضاعت فيه كلماته وسط الصخب فلم يكد يسمع على بعد عشرين قدما . فاضطر أن يكف عن الحديث وأن ينسحب فى ذلة ومسكنة .

فليكن فى هذا المثل عبرة لك . ولتعرف هدفك ، ولتختره بتعقل قبل أن تشرع فى إعداد حديثك ، ولتعرف كيف تصل إليه وعندئذ تمضى فيه بمهارة وإدراك .

استخدام المقارنة لزيادة الإيضاح :

يتعين عليك من أجل الإيضاح — ألا تبخس من تقدير الأهمية والصعوبة التى تعترضك فى سبيل ذلك ، فقد استمعت إلى شاعر إيرلندى فى إحدى الأمسيات وهو يتلو بعض أشعاره . ولكن الذين أدركوا ماهية الموضوع من الحاضرين ، وبعد انقضاء نصف الوقت — لم يتجاوزوا عشرة فى المائة . وهناك كثير من الخطباء ، سواء أكانوا يتحدثون إلى العامة أم الخاصة ، يسلكون مسلك هذا الشاعر . وعندما ناقشت السير « أوليفر لودج » فى الصفات الجوهرية التى يجب أن تتوفر فيمن يتصدى للخطابة قال مؤكداً — وهو من سلخ أربعين عاما يحاضر فى الجامعة وفى الجمهور — إن أهم هذه الصفات جميعاً ، أولا المعرفة والإعداد وثانياً أن يكد ويتعب فى سبيل الوضوح .

وعند نشوب الحرب الفرنسية البروسية قال الجنرال (فون مولتكه) لضباطه : تذكروا أيها الرفاق « أن كل أمر تصدرونه ويحتمل أن يساء فهمه ، فلابد أن يساء فهمه » وقد أدرك نابليون ذلك الخطر فكانت تعليماته المشددة والمتكررة إلى كاتمى أسراره بهذا النص : « كونوا واضحين فى إصدار أوامركم » . وعندما يسأل التلاميذ المسيح لماذا يكلم الشعب بواسطة الأمثال فهو يجيبهم بأنهم يرون ولا يبصرون ، وأنهم يسمعون ولا يفهمون وأنت عندما تتحدث فى موضوع جديد على سامعيك ، فهل فى مقدورك أن تأمل أنهم سيفهمونك فوراً بما يزيد على فهم قوم السيد المسيح ؟ إن الأمر أصعب من ذلك إذن ماذا فى وسعنا أن نفعل ؟ وما الذى فعله المسيح حين ووجه بمثل هذه الحالة ؟ لقد حل هذا الإشكال فى أبسط صورة طبيعية يمكن تصورها ؛ إنه وصف الأشياء التى يجهلها القوم بأن شبهها بالأشياء التى يعرفونها .

مثال ذلك مملكة السماء . بأى شىء يمكن أن نشبهها ؟ وكيف يمكن أن ندخلها فى أذهان الفلاحين الأميين من أبناء فلسطين ؟ إن السيد المسيح وصفها لهم بأشياء وأعمال مألوفة لديهم .

قال لهم إن مملكة السماء أشبه بخميرة أخذتها امرأة وخبأتها فى ثلاثة أكيال دقيق حتى اختمر الجميع .

وقال أيضاً إن مملكة السماء أشبه بالتاجر الذى يبحث عن أجود وأنفس اللآلىء وأنها أشبه بالشباك التى تلقى فى البحر ، فهذه التشبيهات كلها واضحة جلية استطاعوا أن يفهموها ، كما استطاعت الزوجات الحاضرات فهمها لأنهن يستخدمن الخميرة أسبوعياً ، كما أن الصيادين يرمون شباكهم فى البحر يومياً ، والتجار يتاجرون فى اللآلىء دائماً .

ولكن كيف أوضح داود رعاية الله لنا وعطفه الكريم علينا .

« الرب راعىّ فلا يعوزنى ، فى مراع خضر يربضنى ، إلى مياه الراحة يوردنى » .

وهذه المراعى فى تلك الأرض التى يغلب عليها الجدب ، والآبار التى تستقى منها الخراف كانت معروفة لهؤلاء الرعاة :

وإليكم مثلا بارزاً وطريفاً بعض الشيء فى استخدام هذا المبدأ : كان بعض رجال الإرساليات يقومون بترجمة الإنجيل إلى لهجة قبيلة تقطن بالقرب من منطقة إفريقيا الاستوائية ، وتقدموا فى الترجمة حتى وصلوا إلى الآية التى تقول : «وإن تكن خطايا كم قرمزية اللون تبيض كالثلج» . ولكن كيف يستطيعون ترجمة تلك الآية ؟ . إنها من الوجهة الأدبية غامضة غير مفهومة فأهالى تلك المنطقة لم يتح لهم أن يعرفوا الجليد أيام الشتاء ، وليس لديهم كلمة تعبر عن الجليد . كما أنه يتعذر عليهم إدراك الفرق بين الجليد والقار . ولكنهم تسلقوا أشجار جوز الهند مرات عديدة وهزوا غصونها ليلتقطوا حباتها لغذائهم . لذلك عمد رجال الإرساليات إلى تشبيه المجهول بالمعلوم لديهم ، ووجدوا أن من المفيد فى هذه الحالة أن تكون الآية هكذا «إن تكن خطايا كم قرمزية اللون فستصبح فى بياض لب ثمرة جوز الهند» .

فى مثل هذه الظروف قد يصعب عليك أن تكون واضحاً . أليس الأمر هكذا ؟

ولقد استمعت إلى أحد المحاضرين فى كلية المعلمين فى (وارنزبرج) بإقليم مسورى وهو يحاضر عن ألاسكا ، ولمست فشله فى عدة مواضع فلم يكن واضحاً ولا مشوقا ، ذلك أنه أهمل على خلاف ما فعلت تلك الإرساليات أن يتحدث بلغة يفهمها سامعوه ، فقد قال لنا على سبيل المثال أن ألاسكا تغطى مساحة قدرها ٥٩٠ر٨٠٤ من الأميال المربعة وعدد سكانها ٣٥٦ر٦٤ نسمة .

ما معنى هذه العبارات لرجل متوسط التعليم ؟ وماذا يفهم إذا قيل له نصف مليون ميل مربع ، إن فهمه لا يعدو النذر اليسير ؟ وهو لا يعرف هذه المصطلحات الخاصة بالأميال المربعة ، وليس لديه أية فكرة إن كانت هذه المساحة تعادل مساحة إقليم المين أو إقليم تكساس بالولايات المتحدة . ولنفترض أن المتحدث

قال : إن شاطىء الاسكا والجزر المحيطة به أطول من محيط الكرة الأرضية ، وأن مساحة ألاسكا تزيد على مجموع مساحات مدن فيرمونت ونيوهمسفاير والمين، ومساشوستس ورود أيلاند وكونكتيكت ، ونيويورك ونيوجرس وبنسلفانيا ودلاور وماريلاند وغرب فرجينيا وشمال وجنوب كاروليناً وجورجيا وفلوريدا والمسيسبي وتنيسى . ألا يعطينا هذا مفهوماً واضحاً جلياً عن مساحة ألاسكا ؟ .

لقد قال المتحدث أن عدد السكان كان ٦٤٫٢٥٦ نسمة ، وكانت النتيجة أن من تذكروا هذه الأرقام الإحصائية لم يبلغ واحداً من عشرة أشخاص بعد سماعها بخمس دقائق ، أو حتى دقيقة واحدة . لماذا ؟ لأن سرعة ذكر هذا الرقم الكبير لا تساعد على ترك أثر واضح فى الذاكرة بل أثراً مفككاً ، لا تلبث موجة التفكير التالية أن تطغى عليه . ككلمات خطت على كرمال الشاطىء سرعان ما تجرفها الأمواج . ألم يكن الأجدى عليه إذن أن يذكر إحصاءه فى عبارات مألوفة كأن يقارن بين تعداد مدينة سان جوزيف – وهى لا تبعد كثيراً عن بلدة مسورى الصغيرة التى يعيش فيها هؤلاء السامعون والتى طالما زارها عدد كبير منهم – وهى مدينة يزيد تعدادها على تعداد ألاسكا بنحو عشرة آلاف نسمة ؟ ونقول مرة أخرى ألم يكون أجدر به التحدث عن الاسكا بلغة أهل المدينة التى يتحدث فيها ؟ ألا يكون المتحدث أكثر وضوحاً وجلاء لو أنه قال « إن مساحة الاسكا تبلغ ثمانية أضعاف مساحة مسورى ، وتعداد سكانها يبلغ ثلاثة عشر ضعفاً بالنسبة لسكان وارنزبرج .

أيهما أكثر وضوحاً وجلاء :

(ا) إن أقرب النجوم إلينا يبعد خمسة وثلاثين تريليون من الأميال .

(ب) يسير قطار بسرعة ميل فى الدقيقة فيمكن أن يصل إلى أقرب النجوم إلينا فى ثمانية وأربعين مليون سنة . وإذا ألقيت أغنية هناك فإننا نسمعها هنا بعد ثلاثة ملايين وثمانية آلاف سنة . وإذا مرت إليها خيوط العنكبوت فإن هذه الخيوط تزن مائة طن .

(ا) إن كاتدرائية القديس بطرس وهى أكبر كنيسة فى العالم طولها ٢٣٢ ياردة وعرضها ٣٦٤ قدماً .

(ب) إنهـــا تساوى حجم بناءين مثل الـكابيتول بواشنجتن ، إحدهما فوق الآخر .

وقد استخدم السير أوليفر لودج هذه الطريقة بنجاح أثناء توضيحه حجم الذرات وطبيعتها لطائفة من جمهور المستمعين . وقد سمعته يقول لجماعة الأوربيين إن الذرات الموجودة فى قطرة الماء تعادل القطرات الموجودة فى مياه البحر الأبيض وكثير من مستمعيه قضوا معه أكثر من أسبوع أثناء إبحارهم من جبل طارق إلى قناة السويس ، ولـكى يوضح لهم الأمر بطريقة أيسر فهماً . قال لهم : إن هناك من الذرات فى قطرة الماء ما يعادل أوراق الحشائش الموجودة فى كل بقاع العالم .

وذكر هاردنج ريتشارد ديفز أمام جمع من الحاضرين فى نيويورك إن مسجد أيا صوفيا فى ضخامة مسرح الشارع الخامس . وقال إن مدينة برنديزى بإيطاليا تشبه مدينة لونج أيلاند إذا دخلتها من الخلف .

إذن اعتنق هذا المبدأ وطبقه من الآن فصاعداً فأنت إذا وصفت الهرم الأكبر فاذكر لسامعيك أولا أن ارتفاعه ٤٥١ قدما ثم اذكر لهم مدى ارتفاعه وذلك بمقارنته ببعض الأبنية التى يرونها كل يوم . واذكر لهم عدد الأبنية التى يمكن أن تقام على قاعدته . ولا تتحدث كثيراً عن آلاف الجالونات من هذا السائل أو مئات الآلاف من البراميل من ذلك السائل دون أن تبين لمستمعيك كم من الحجرات يمكن أن يملأها حجم هذا السائل أو ذاك . وبدلا من أن تقول هذا البناء يبلغ ارتفاعه عشرين قدما ، لماذا لا تقول إنه فى مثل ارتفاع هذا السقف مرة ونصف . وبدلا من التحدث عن المسافة بمصطلحات الأطوال والأميال ، ألا يكون من الأوضح لو قلنا إنها تبعد من هذا المـكان إلى محطة الاتحاد أو إلى مثل هذا الشارع أو ذاك ، كذا من الأميال .

تجنب المصطلحات الفنية :

إذا كنت تنتمى إلى مهنة فنية كأن تكون مثلا محامياً أو طبيباً أو مهندساً ، أو كنت فى عمل ذى مستوى عال فضاعف من حذرك إذا تحدثت إلى أجانب واختر العبارات الواضحة الجلية وأقرنها بالتفصيلات الضرورية .

وإنى لأقول لك ضاعف من حذرك فإن عملى كأستاذ فرض على الاستماع إلى مئات من الأحاديث التى فشلت فى هذه الناحية فشلا ذريعاً ، وتكشف الأمر عن أن المتحدثين لم يدركوا مدى انتشار الجهل المطبق عند جمهور السامعين . ومع ذلك ظلوا محتفظين بمستوياتهم الخاصة دون أن ينزلوا إلى مستوى السامعين . فماذا كانت نتيجة ذلك ؟ ظل المتحدثون يخوضون أحاديث يشوبها الغموض وكانوا يسوقون أفكارهم مستخدمين عبارات تتفق مع تجربتهم ، وقد يكون لها معناها الخاص عندهم . ولكنها بالنسبة لغير المثقفين ، ظلت مختلطة وغامضة ، فما الذى يتعين على مثل هذا المتحدث أن يفعل إذن ؟ إن عليه أن يقرأ وأن يتبع النصيحة التى أسداها عضو الشيوخ السابق لـ « بيفردج أوف إنديانا » فقال : إن الطريقة العملية الصحيحة هى أن تختار شخصاً يبدو عليه أنه أقل السامعين ذكاء ، وتحمله على الاهتمام بحديثك . وهذا مالا يمكن أن يحدث إلا بالبيان الواضح للحقائق والاستنتاجات الجلية . وأحسن من ذلك كله وأصوب ، هو أن توجه حديثك إلى صبى (أو فتاة) بصحبة والديه .

وقل لنفسك ولمستمعيك بأعلى صوت — إن شئت — إنك تحاول أن تكون واضحاً إلى حد يحمل الطفل على أن يفهمك ويفهم شرحك للسؤال موضوع المناقشة ويكون قادراً بعد الاجتماع على أن يروى لك ما قلته .

واذكر أننى استمعت إلى طبيب يشير فى مجرى حديثه إلى أن « التنفس بمساعدة الحجاب الحاجز يعاون معاونة واضحة على حركة الأمعاء التقلصية ، كما أن له فضل على الصحة » . وكان على وشك أن يترك هذه الفقرة من حديثه ، وينتقل إلى شىء

آخر . فأوقفته عن الاسترسال فى الحديث وطلبت ممن فهموا بوضوح الفرق بين التنفس بتحريك الحجاب الحاجز ، وبين بقية أنواع التنفس الأخرى ، وفائدة الطريقة الأولى بخاصة فى اكتمال الصحة البدنية — أن يرفعوا أيديهم . وأدهشت الطبيب نتيجة أخذ الأصوات وجعلته يتراجع ويشرح بتوسع الطريقة التالية :

والحجاب الحاجز عضلة رقيقة بأسفل الصدر عند قاعدة الرئتين فوق تجويف البطن ، ويكون أثناء عملية التنفس أشبه بحوض مقوس .

وفى حالة التنفس البطىء ينضغط هذا القوس العضلى عند كل شهيق ، إلى أسفل حتى تشعر بأن عضلات معدتك قد التصقت بحزامك وانضغاط الحجاب الحاجز إلى أسفل يكون بمثابة تدليك وتقوية لأعضاء الجزء العلوى للتجويف البطنى ، المعدة والكبد والبنكرياس والمرىء .

وعند الزفير تضغط معدتك وأمعاؤك على الحجاب الحاجز ، وينجم عن هذا تقلصات تساعد على إخراج الفضلات . وكثير من حالات المرض مصدرها الأمعاء ، ومعظم حالات عسر الهضم والإمساك والتسمم الذاتى تزول لو أننا دربنا المعدة والأمعاء عن طريق التنفس العميق بالضغط على الحجاب الحاجز .

سر وضوح لنكولن :

لقد كان لنكولن شغوفاً بعرض رأيه بطريقة تجعله واضحاً لكل إنسان . وفى أول خطاب وجهه إلى الكونجرس استخدم عبارة « ظاهرها حلو Sugar Coated » . ولما رأى المستر ديفريز ناشر أحاديث لنكولن وصديقه الشخصى أن هذه العبارة وإن كانت تبدو صالحة لحديث سياسى فى الينوى ، إلا أنها لا ترتفع إلى الحد الذى يتفق وصحيفة تاريخية ذات شأن . فأجاب لنكولن قائلا والآن يا مستر ديفريز إنى سأستبدل هذه الكلمة إذا كنت تعتقد أنه سيأتى وقت لا يفهم فيه الناس معنى هذه العبارة ، وإلا فسأبقيها .

وقد ذكر لنكولن ذات مرة للدكتور جاليفر عميد كلية نوكس كيف قوى

ولعه باللغة البسيطة فى صياغة عباراته . وأذكر من بين ذكرياتى الأولى ، وكنت لا أزال طفلا كيف كنت أتميز غيظاً إذا ما خاطبنى شخص بطريقة لا أفهم منها شيئاً . ولا أذكر أنى غضبت من شيء فى الدنيا قدر غضبى من هذا الأمر . وكان هذا ولا يزال مصدر إزعاج لى . . وأستطيع أن أذكر حتى الآن .وأنا فى طريقى إلى حجرة نومى الصغيرة بعد أن سمعت حديثاً فى أمسية من الامسيات دار بين الجيران ووالدى . وقد أنفقت جانباً كبيراً من ساعات الليل وأنا أغدو وأروح فى الحجرة محاولا استخلاصى المعنى المقصود لبعض أحاديثهم المهمة التى غمض على فهمها . . ولم أستطع النوم رغم محاولاتى ، وأنا أتصيد فكرة بعد أخرى حتى أدركت ما خفى على" . وعندما ظننت أنى أدركت ذلك لم أقنع إلا بعد أن أعدتها مرة ومرة حتى وضعتها بلغة سهلة بحيث يمكن لأى صبى أن يفهمها فيما أعتقد . هذا نوع من الشغف الذى ظل لاصقاً بى حتى الآن .

نعم ، ولع وشغف خاص ، ولابد أن الأمر وصل إلى هذا الحد ، وذلك لأنه عندما سئل عن المستر منتور ناظر مدرسة (نيو سالم) قال . « لقد عهدت فى لنكولن استذكاره لدروسه بضع ساعات ، وكان ينفق منها ثلاثاً للتعبير عن فكرة من الفكر .

والواقع أن الفشل الشائع لكثير من الناس وعدم فهمهم مرده إلى عدم استطاعتهم التعبير بطريقة واضحة تجعلهم لا يفهمونها هم أنفسهم . إنها انطباعات قلقة مائعة وأفكار مبهمة أو غامضة فما تكون النتيجة ؟ إن عقولهم لا تستطيع التفكير فى مثل هذا الضباب شأن عدسة التصوير إذا ما حاولنا التقاط الصور بها والسماء ملبدة بالغيوم . وإن الغموض والإبهام ليذناب هؤلاء كما انتاب لنكولن نفسه ولذلك فيتعين عليهم أن ينهجوا نهجه .

أدع لاستخدام حاسة النظر :

رأينا فى الفصل الرابع أن الاعصاب التى تصل العين بالمخ أكبر من تلك التى تصله بالأذن . ويعلل العلم ذلك ، بأن قوة انتباه العين تبلغ خمسة وعشرين ضعفاً

انتباه الأذن . وفى هذا يقول مثل صينى : إن رؤية الشىء مرة واحدة خير من سماعه مائة مرة ، فإذا أردت أن تكون واضحاً فوضح النقط التى ستتكلم عنها وحدد أفكارك . هذه هى خطة المرحوم المستر جون هـ . باترسون رئيس مجلس إدارة إحدى الشركات الشهيرة . فقد كتب مقالا لمجلة « سيستم » يشير فيه إلى الطرق المستخدمة فى مخاطبة عماله وجهاز البيع فى شركته .

قال : « إنى أصر على أن الإنسان لا يمكنه أن يعتمد على الكلام وحده ليكون مفهوماً ، ويستثير انتباه السامعين ، فالأمر يتطلب تمثيلية إضافية . ومن الأفضل أن نكمل كلامنا على قدر الإمكان بالصور التى تشير إلى الصواب والخطأ فى الطريقة . فالرسوم البيانية أكثر إقناعاً من الكلمات ، والصور بدورها أكثر إقناعاً من الرسوم البيانية . والطريقة المثلى فى عرض الموضوع هى أن يكون كل جزء فيه مصوراً . ولا تستخدم الكلمات إلا لربط هذه الأجزاء فحسب . ولقد اكتشفت فى معاملتى مع الناس أن الصورة أجدى من أى شىء آخر أستطيع قوله ، فقليل من الرسوم المضحكة تؤثر فى النفس تأثيراً عميقاً ، ولذا أحتفظ بمجموعة كاملة من الورق المقوى أو الخرائط الناطقة . فالدائرة التى تحمل علامة الدولار تعنى قطعة من النقود ، والحقيقة التى تحمل صورة الدولار تعنى مالا كثيراً . وتستطيع أن تحصل على نتائج كثيرة طيبة باستخدام صورة لأوجه القمر المختلفة . . ارسم دائرة مثلا وخطط عليها فتحات تمثل العينين والأنف والفم والأذنين . فلو جعلنا هذه الخطوط مقوسة لكانت أكثر تعبيراً ، لأن الرجل المتخلف يكون ركنا فمه مائلين إلى أسفل ، والشاب العصرى يكون ركنا فمه إلى أعلى . وهذه الرسومات يمكن عملها بالمنزل ، فليس واضعو الرسومات الكرتونية وحدهم هم الذين يصنعون أجمل الصور ، الناجحة ، لأن المسألة هى أن توضح الفكرة وعكسها . فرسم حقيبة نقود كبيرة وأخرى صغيرة جنباً إلى جنب يبين البون الشاسع بين الطريقة السليمة والطريقة الخاطئة ، فالطريقة الأولى تجلب المال الوفير ، حين أن الثانية لا تدر إلا القليل . ولو رسمت هذه الرسومات بسرعة كما تتحدث ، فإنه

لا خطر من شرود أذهان الناس ، لأنهم مقيدون بالنظر إلى ما تفعل ، والسير معك خلال المراحل المتعاقبة إلى النقطة التي تريدها . وهكذا فإن الوجوه المضحكة تجعل الناس فى مرح .

ولقد تعودت أن أستخدم فناناً ليتجول معى فى المحال المختلفة وعمل رسوم تخطيطية للأشياء التى لم تنفذ بطريقة صحيحة ، ويكون من هذه التخطيطات رسوماً كاملة . ثم جمعت الرجال وأطلعتهم على الأشياء التى لم تنفذ تنفيذاً دقيقاً . وعندما سمعت عن الفانوس السحرى اشتريت واحداً على الفور وعرضت الرسومات على الشاشة ، فكانت بالطبع أكثر تأثيراً منها على" . ثم حل دور الصورة المتحركة وأعتقد أنه كان لدى جهاز من أول إنتاج لها . ولدينا الآن قسم كبير به كثير من أفلام الصور المتحركة . وأكثر من ٦٠ ألف شريحة من الشرائح الملونة . وليس كل الموضوعات أو المناسبات صالحة لعرض فيلم أو رسوم ، ولكن علينا أن نستخدمها حين نستطيع ذلك ، لأنها تسترعى الانتباه وتثير الاهتمام ، وغالباً ما تجعل قصدنا واضحاً بطريقة مضاعفة .

أسرة روكفلر تحتكر الأرباح :

استخدم روكفلر أعمدة مجلة « سيستم » ليقول كيف استخدم حاسة النظر لإيضاح الحالة المالية لشركة كولورادو للخشب والحديد . وقال روكفلر فى هذه الأعمدة ، « لقد وجدت أن موظفى هذه الشركة يتصورون أن أعضاء أسرة روكفلر يحققون أرباحاً باهظة من تلك الشركة حسب أقوال كثير من الناس ، فشرحت لهم حقيقة الحال ، وأظهرت أنه خلال السنين الأربعين التى كانت لنا فيها علاقات مع شركة كولورادو للوقود والحديد ، لم يحدث أن رفعت تلك الشركة سنتاً واحداً من الفوائد المستحقة لرأس المال العام . وفى أحد اجتماعاتنا أعطيتهم صورة عملية عن مالية الشركة ، فوضعت عدداً من العملات على المنضدة ونحيت جانباً الجزء الذى يمثل أجورهم — لأن أول ما تطالب به الشركة هو صرف الرواتب — ، ثم أخذت جانباً آخر يمثل مرتبات الموظفين ، وكان الباقى من العملة يمثل مصروفات

المديرين فلم يبق بعد ذلك شيء لحملة الأسهم . ولما سألت الحاضرين قائلا : « أيها الرجال هل يليق بهذه المؤسسة التى نحن شركاء فيها أن يستأثر ثلاثة من الشركاء بأرباحها — سواء أكانت كبيرة أم صغيرة ؟ ألا يكون فيها نصيب للشريك الرابع؟

ودعوا أعينكم تنظر إلى أمور محددة واضحة ، وارسموا صوراً عقلية واضحة وضوح ظلال صور المسرح فى الشمس الغاربة . مثال ذلك كلمة كلب ، فهى تعطى فى قليل أو كثير صورة محددة واضحة لمثل هذا الحيوان . فهو إما من نوع كرسبانيال أو سكوتش أو سانت برنارد أو بورانيه . ولاحظ بعد ذلك كيف تقفز إلى ذهنك فى وضوح وتمييز كلمة « بولدج » (نوع من الكلاب) . ولكن المعنى يكون أوضح لو قلت البولدج المخطط وكذلك إذا قلت سيسى شتلاند الأسود بدلا من الحصان) وكذلك أليس قولنا دجاجة بيضاء صغيرة برجل مكسورة يعطينا صورة أوضح من قولنا دجاجة فقط .

أعد تسجيل أفكارك الهامة فى كلمات مختلفة :

صرح نابليون بأن التكرار هو المبدأ الوحيد الهام فى البيان . ولقد تعلم أن الفكرة إذا كانت واضحة بالنسبة له فليس هذا دليلا على أنها واضحة بالنسبة للآخرين . والأمر كما تعلم يستغرق بعض الوقت لتفهم الافكار الجديدة ، وأن الذهن يجب أن يركز عليها . وقد عرف بالاختصار أن الأفكار يجب أن تعاد وتكرر ولكن ليس فى نفس الالفاظ ، فإن الناس يكرهون هذا بحق . ولكن إذا كان التكرار يتم بتعبيرات مستحدثة ومنوعة فإن السامعين لا يدركون أنها إعادة قط .

ولنضرب لذلك مثالا موضوعياً . قال المرحوم بريان :

إنه ليس فى مقدورك أن تحمل الناس على فهم موضوع مالم تكن أنت قد تفهمته وكلما كان الموضوع واضحاً فى ذهنك كلما استطعت إدخاله إلى أذهان الآخرين .

وهذه العبارة الأخيرة ترديد للفكرة التى تضمنتها الاولى ، ولكن عند ذكر

بهذه العبارات فإنه لا يكون لدى الذهن من الوقت ما يسمح بملاحظة التكرار ، وكل ما يشعر به هو أن الموضوع قد ازداد وضوحاً . وإنى قلما ألقى درساً واحداً من مناهجى بدون سماع حديث ، بل ربما ستة أحاديث . وربما يكون المتحدث أكثر وضوحاً . وأكثر تأثيراً إذا ما استخدم هذا المبدأ ، وهذا ما يكاد يجهله المبتدىء كلية . فيا له من أمر يدعو إلى الرثاء .

استخدم الإيضاحات العامة والأمثلة :

من أضمن وأسهل الطرق لإيضاح عناصر موضوعك اتباعها بالتوضيحات العامة والحالات الملموسة . ما الفرق بين الحالين ؟ أحدهما كما تدل عليه العبارة عام والآخر نوعى .

ولنبين الفرق بين الإثنين وفوائد كل منهما بمثل حقيقى . فلنفرض أننا أخذنا البيان التالى : « يوجد من الرجال والنساء من أصحاب المهن من لهم دخول كبيرة تدعو إلى الدهشة » .

فهل هذا البيان واضح غاية الوضوح ؟ وهل لديك فكرة واضحة تماماً عما قصده المتحدث حقيقة ؟ قطعاً لا ، والمتحدث نفسه لا يمكن أن يتأكد مما يثيره مثل هذا التصريح فى أذهان الآخرين . وقد تحمل هذه الفكرة طبيب القرية على أن يفكر وهو فى جبال أوزارك فى أسرة طبيب بمدينة صغيرة لها إيراد خمسة آلاف . وقد تحمل أيضاً مهندس مناجم ناجحاً على التفكير فى رجال مهنته ممن يربحون مائة ألف سنوياً . فالبيان فى وضعه مبهم ومفكك للغاية ويحتاج إلى الترابط وإعطاء بعض تفصيلات واضحة ليبين أى المهن يعنيها المتحدث ، وماذا يقصد بقوله « دخل ضخم يبعث على الدهشة » .

ولو قال : هناك من المحامين ، والمحاربين ، ومؤلفى الأغانى ، والروائيين ، والرسامين والممثلين والمطربين ممن يربحون أكثر مما يربح رئيس الولايات المتحدة فهل تتوفر للمرء فكرة أكثر وضوحاً لما يقصده المتحدث إلى حد ما ؟ ، ولكنه

لم يحدد مسائل فردية بل جاء بصورة عامة ، لا أمثلة واقعية . لقد قال « المطربون » ولم يقل « روزا بونسلى » أو « كرستين ملاجشتاد » أو ليلى بونز . ولذلك فالبيان لا يزال غامضاً له نوعا ما ، لأنه لم يذكر لنا حالات حقيقية لإيضاح ذلك . ألم يكن حرياً بالمتحدث أن يذكر لنا هذا ؟ ألا يكون أكثر وضوحاً لو أنه استخدم أمثلة نوعية كما هو مبين فى الفقرة التالية :

إن أعظم محامى المرافعات أمثال صموئيل انتارماير » و « ماكس ستيور » يربحون من مهنتهم ما يربو على مليون دولار ، و « وجولويس الصغير » الملاكم الزنجى الأمى ربح وهو ما يزال فى العشرين من عمره أكثر من نصف مليون دولار . ويروى عن إرفنج بيرلن عازف الموسيق الشعبية الأمريكى أنه يربح نصف مليون دولار سنوياً . و « سيدنى كنجسلى » ربح عشرة آلاف من الدولارات فى الأسبوع من رواياته . و « ه . ج ويلز » أقر فى ترجمة حياته أن قلمه در عليه ثلاثة ملايين من الدولارات ، و « ديجو ريفير » ربح من لوحاته أكثر من نصف مليون دولار فى إحدى السنوات ، وأن كاترين كورنيل رفضت مراراً عرضاً بخمسة آلاف دولار أسبوعياً لتعمل نموذجاً للرسامين .

والآن أليس فى هذه الأمثلة فكرة واضحة وحية لما أراد المتحدث أن يحمله إلى سامعيه ؟ . كن واقعياً ومحدداً وموضوعياً . إن صفة التحديد لا تؤدى إلى الوضوح فحسب ولكن إلى التأثير والإقناع وإبراز الأهمية أيضاً .

لا تنافس النعامة فى العدو :

تمهل المستر وليم فى أحد أحاديثه إلى المعلمين ليشير إلى أن المرء يستطيع أن يتناول نقطة واحدة فى محاضرة . والمحاضرة التى أشار إليها استغرقت ساعة ، ومع ذلك فقد استمعت مؤخراً إلى أحد المتحدثين حددت له ثلاث دقائق للكلام فبدأ كلامه بأنه يريد أن يسترعى انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة . ونجد بعملية حسابية بسيطة أن ستة عشر ثانية ونصف ثانية لا تكفى لكل نقطة فى موضوعه ،

فإن هذا أمر لا يصدق ، ومحاولة أى رجل ذكى فى هذه الحالة تكون من السخف بمكان . حقيقة أنى ذكرت حالة شاذة ، ولكن الميل إلى الخطأ بهذه للصورة وإن لم يكن على هذه الدرجة يعوق كل مبتدىء .

وهو أشبه بدليل شركة كوك السياحية الذى يطلع السائح على معالم باريس فى يوم واحد . إن ذلك ميسور ولكنه يكون مثل الشخص الذى يقطع متحف التاريخ الطبيعى الأمريكى فى ثلاثين دقيقة ، ولا تسفر النتيجة عن شىء ، لا من ناحية الإيضاح ولا من ناحية الاستمتاع . إن كثيراً من الأحاديث باءت بالفشل من ناحية وضوحها لأن المتكلم قصد عمل سجل للعالم فى الوقت الممنوح له . فأخذ يقفز من نقطة إلى أخرى فى سرعة النعامة ورشاقتها .

إن غالبية الأحاديث يجب أن تكون قصيرة ، ولذلك اجعل ثوبك على قدر جسدك ، فإذا كان عليك مثلا أن تتكلم عن اتحادات العمل فلا تحاول فى ثلاث أو ست دقائق أن تقول لماذا وجدت ، والطرق التى تستخدمها والخير الذى حققته والشر الذى نفادته ، وكيفية حل المشاكل الصناعية . لا ، إذا عمدت إلى ذلك فلا يستطيع أحد أن يدرك بوضوح ماذا قلت لأن الأمر كله سيختلط عليه ، ويصبح غامضاً .

أليس من الحكمة إذن أن تتناول وجهاً واحداً ثم تنتقل إلى وجه آخر من اتحادات العمل فتوضحه ؟ إن هذا الضرب من الحديث يترك أثراً بعينه ، فهو واضح يسهل الإصغاء إليه ، ويسهل تذكره .

ومع ذلك إذا كان عليك أن تتحدث عن عدة أوجه فى موضوعك فإن من الأفضل أن تعمد إلى التلخيص الموجز فى النهاية . ولنر كيف ننفذ هذا الاقتراح هذا ملخص لهذا الدرس فهل تجد فى قراءته ما يساعد على جعل رسالتنا أكثر وضوحاً وأيسر فهماً ؟

الموجز :

١ — إن الوضوح على جانب كبير من الأهمية ، وغالباً ما يكون صعباً فقد أعلن المسيح ألا بد له من تعليم الناس عن طريق الأمثال .

٢ — إن المسيح جعل المجهول معلوماً وذلك بحديثه بعبارات يعرفها الناس فشبه مملكة السماء بالشباك التي تلقى في البحر ، وبالتجار الذين يبيعون اللآلىء . ؟ « اذهبوا وافعلوا مثلي » . إذا أردت إدراكا واضحاً جلياً لحجم ألاسكا فلا تذكر مساحتها بالأميال المربعة ، ولكن اذكر عدد سكانها بمقارنتها بالبلد الذي نتكلم فيه .

٣ — تجنب المصطلحات الفنية حينما تتحدث إلى عامة الناس ، واتبع خطة لنكولن في وضع الأفكار في لغة سهلة الفهم إلى الحد الذي يتيسر للصبي أن يفهمها .

٤ — تأكد من أن الشيء الذي تريد أن تتكلم عنه واضح في ذهنك وضوح الشمس في رابعة النهار .

٥ — استعن بحاسة النظر ، واستخدم العرض ووسائل الإيضاح الأخرى على قدر الإمكان . وليكن حديثك محدداً فلا تقل « كلب » إذا كنت تقصد نوعاً معيناً من الكلاب .

٦ — أعد أفكارك الرئيسية ، ولكن لا تستخدم نفس العبارة مرتين . نوّع الجمل ولكن كرر الفكرة بدون أن تجعل الملل يتسرب إلى سامعيك .

٧ — اجعل بيانك المختصر واضحاً ، وذلك بتدعيمه بالإيضاحات العامة وأفضل من ذلك توضيحه بأمثلة نوعية وحالات حقيقية .

٩ — لا تحاول أن تحيط بنقط كثيرة ، ففي حديث قصير لا يأمل المرء أن يعالج بالكامل أكثر من حالة واحدة أو اثنتين من موضوع كبير .

الفصل الحادي عشر

كيف تكون موضع اهتمام سامعيك ؟

إن هذه الصفحة التي تقرؤها الآن ، وهذه الورقة التي تنظر إليها ، . شيء عادي جداً ، أليس كذلك ؟ ولابد أنك رأيت آلافاً لا حصر لها مثل هذه الصفحات . . إنها تبدو كئيبة لا ذوق فيها ، ولكن إذا ما ذكرت لك عنها حقيقة غريبة فإنك بالتأكيد سوف تهتم بها . وانظر كيف يكون ذلك ! فإن هذه الصفحة تبدو شيئاً جامداً كما تراها الآن ، ولكنها في الحقيقة أشبه بنسيج العنكبوت أكثر منها بالمادة الصلبة فالعالم الطبيعي يعرف أنها مركبة من ذرات ، وما أصغر الذرة وأضألها ! ولقد رأينا في الفصل العاشر أن في قطرة الماء من الذرات ما يعادل القطرات الموجودة في مياه البحر الأبيض المتوسط ، وهناك من الذرات في قطرة الماء قدر ما للحشائش الموجودة في جميع بقاع العالم من أوراق . لكن مم تتركب الذرات التي يتكون منها الورق ؟ ما زالت أصغر الأشياء تسمى الكترونات وبروتونات . الإلكيترونات جميعها تدور حول البروتون المركزي للذرة ، وعلى بعد منها يعادل بعد القمر عن الأرض نسبياً . والإلكترونات في هذا العالم الصغير تدور بسرعة لا يتخيلها العقل قد تصل إلى عشرة آلاف ميل في الثانية . ولذا فإن الإلكترونات التي تحتويها هذه الصفحة التي بين يديك قد تحولت منذ أن بدأت قراءة هذه الجملة بالذات مسافة تساوي المسافة بين نيويورك وطوكيو .

ومنذ دقيقتين فقط ربما تكون قد فكرت في أن هذه القطعة من الورق ثابتة ومعتمة وميتة ، لكنها في الواقع سر من أسرار الله . . إنها إعصار حقيقي من النشاط ، فإذا كنت تهتم بها الآن ، فذلك لأنك عرفت عنها حقيقة جديدة وغريبة . وهنا يكمن أحد أسرار اهتمام الناس ، وتلك حقيقة هامة يجب أن ننتفع بها في

أمور حياتنا اليومية ، فالجديد كلية لا يهم ، كما أن القديم جداً لا جاذبية فيه . فنحن نريد أن يقال لنا شيء جديد عن القديم ، وأنت لا تستطيع مثلا أن تثير اهتمام فلاح من مقاطعة « إلينوى » بوصف كاتدرائية «بورجس» أو « مونا ليزا » إنها كلها جديدة عليه لا تربطه بها اهتمامات قديمة ، ولكنك تثير اهتمامه لو أنك ذكرت له أن فلاحي هولنده يقيمون تحت مستوى البحر ، وأنهم يحفرون خنادق تكون بمثابة سياج لهم ضد الفيضان ، ويقيمون الجسور أشبه بالبوابات . . إن فلاح « إلينوى » سيصغى إليك فاغراً فاه ، لو أنك ذكرت له أن الزراع الهولنديين يحتفظون بأبقارهم تحت سقوف المنازل التي تأويهم أثناء الشتاء .. وقد يحدث أحياناً أن تنظر تلك الأبقار خلال الستائر المخرمة إلى الجليد المتساقط . إن ذلك الفلاح قد عرف عن البقر والجسور أشياء جديدة عن موضوعات قديمة . سيقول في عجب : أستائر مخرمة ! وللبقرة ! ، وسيروى هذه القصة لأصدقائه .

وإليك حديث آخر ربما يثير اهتمامك . وإذا كان الأمر كذلك فهل تعلم لماذا ؟

إلى أي مدى يؤثر عليك وجود حامض الكبريتيك ؟

تقاس معظم السوائل بواسطة مكاييل مثل (البنت أو الكوارت أو الجالون) . ونحن نذكر الكوارت عادة حين نقيس النبيذ ، ونذكر الجالون عند قياس اللبن ، والبرميل عند قياس المولاس . . وإذا ما اكتشفت بئر من البترول نتكلم عن إنتاجها بالبراميل في اليوم الأول ، في حين أن هناك سائل واحد يصنع ويستهلك بكميات كبيرة ، ووحدة قياسه المستعملة هي الطن .. هذا السائل هو حامض الكبريتيك .

هذا الحامض يرتبط بحياتك اليومية في بعض النواحي ، فلولا حامض الكبريتيك فإن سيارتك سوف تقف لتعود إلى وسائل المواصلات القديمة ، لأن هذا الحامض يستعمل بكثرة في تكرير الكيروسين والجازولين ، والأضواء

الكهربائية التى تضىء مكتبك وتنير مائدتك والتى تريك الطريق إلى الفراش فى الليل . وهذه الأشياء لم تكن ممكنة لولاه .

عندما تصحو فى الصباح وتفتح صنبور الماء المغطى بطبقة من معدن النيكل للاستحمام فإنك تستخدم صنبوراً يحتاج فى صنعه إلى حامض الكبريتيك . ويستخدم هذا الحامض أيضاً فى صنع قصعتك المطلية بالميناء ، وفى الصابون المصنوع من الدهون والزيوت التى عولجت بهذا الحامض ، وكذلك منشفتك عرفت هذا الحامض قبل أن تصل إليك . كما احتاج الأمر إلى استخدامه فى شعيرات فرشاتك وفى صنع مشطك المصنوع من اللدائن ، وربما لولاه لما صنع هذا المشط . ولا شك أن الموسى الذى تحلق به قد غمس فيه بعد أن أصبح لدنا .

وقصارى القول يستخدم هذا الحامض فى عمليات تبييض الملابس الداخلية و (تشطيب) أزرار الملابس وعمليات الصباغة ، ودباغة الجلود ، كما نستخدمه فى تلميعها .

فإذا جلست على مائدة الإفطار رأيت الفناجيل والأطباق ، وهذه إذا لم تكن بيضاء فلا يمكن أن تطلى بلون آخر بدون هذا الحامض .

وكذلك يستخدم فى طلاء المعادن باللون الذهبي وغيره من ألوان التزيين . ولا شك أن ملعقتك وشوكتك وسكينك حظيت جميعاً بحمام من حامض الكبريتيك إذا كانت مغطاة بطبقة من الفضة .

وكذلك الفوسفات التى تستخدم فى إنتاج السماد ومخصبات الأرض يعتمد إنتاجها على حامض الكبريتيك .

وهكذا فى جميع مناحى حياتك اليومية ، وفى كل مكان ، تجد لهذا الحامض أثراً واضحاً ، فلا تستطيع أن تستغنى عنه فى حرب أو سلم . وبالرغم من أن نفعه لا يظهر للرجل العادى إلا أنه أصبح ضرورة من ضرورات الحياة الحديثة .

أهم ثلاثة أشياء فى العالم

ما هى أهم ثلاثة أشياء فى العالم فيما تعتقد ؟ الجنس ، والملكية ، والعقيدة . فنستطيع بالأول خلق الحياة ، وبالثانية المحافظة عليها ، وبالثالثة نأمل أن نستمر فى العالم القابل .

ولكن الجنس ، وممتلكاتنا ، والدين جميعاً هى التى تهمنا ، واهتمامنا ينجمع حول ذواتنا نحن .

فنحن لا نهتم بحديث عن حفر الآبار فى بيرو ، ولكننا قد نهتم بحديث عنوانه كيف نحفر آبارنا . ونحن لا نهتم بعقيدة الهندوس إلا بدافع حب الفضول . ولكننا نهتم لدرجة كبيرة بالعقيدة التى تضمن لنا سعادة أبدية فى العالم القادم .

وعندما سئل المرحوم اللورد نورثكليف عما يهم الناس أجاب بكلمة واحدة . وهى كلمة : « أنفسهم » وينبغى أن يكون معلوماً أن اللورد نور ثكليف كان أغنى أصحاب الصحف فى بريطانيا .

هل تريد أن تعرف أى نوع من الناس أنت ؟ إننا فى الواقع أمام موضوع هام ، فنحن نتكلم «عنك» وهاك طريقة « لك » فى كيفية إمساك المرآة لتعكس فيها ظلك ، وترى نفسك على حقيقتها . لاحظ ما يساورك من هواجس ، وماذا نقصد بالهواجس ؟ لنترك الأستاذ جيمس هارفى روبنصون يجيب على ذلك . ونحن نقتبس من كتابه (تكوين العقل) ما يلى :

ظاهر أننا جميعاً نفكر طوال ساعات اليقظة ، ويدرك معظمنا أننا نستمر فى التفكير حتى أثناء النوم ، وأن تفكيرنا يكون أكثر غباء منه فى وقت اليقظة . وإذا لم يقطع هذا التفكير شىء مادى فنحن ننشغل بما يعرف اليوم بالهواجس . هذا هو تفكيرنا التلقائى ، وهو أحب أنواع التفكير . ونحن نسمح لأفكارنا أن تأخذ مجراها ، وهذا المجرى يتجدد بآمالنا ومخاوفنا ورغباتنا التلقائية وإشباعها

أو عدم إشباعها ، كما يتحدد بما نحبه وما نمقته ، ورغباتنا ، وكراهيتنا وعدم رضانا .

وليس هناك شيء آخر أهم لأنفسنا من أنفسنا ذاتها . وجميع الأفكار العاملة التي نسيطر عليها ونوجهها إلى حد ما لابد أن تدور حول (الأنا) أو الذات المحبوبة . ومن الأشياء التي تتلهى بها ونجتذب اهتمامنا ملاحظة هذا الميل في نفوسنا، وفي نفوس الآخرين . ونحن ننحني بأدب وسماحة لكي نرى هذه الحقيقة . ولكنا لو تجاسرنا على التفكير فيها لوجدناها تتوهج أمامنا كالشمس .

إن هواجسنا تكون الجزء الهام من قائمة مميزاتنا الأساسية ، فهي صدى لطبيعتنا التي كثيراً ما تعد لها تجاربنا وخبراتنا الخفية المنسية . . أو الهاجسة لا شك تؤثر على كل تفكيرنا الذي يمعن بإصرار على تعظيم الذات وتبريد أعمالها وهما شغله الشاغل .

ولذا ينبغي أن تتذكر أن الناس الذين نتحدث إليهم يقضون معظم وقت فراغهم ، حين لا تشغلهم مشكلات البيت أو الأعمال ، والتفكير في تبرير أعمالهم ، والإكبار من شأن أنفسهم . وتذكر أن اهتمام الرجل العادي بخروج الطباخ من خدمته يفوق اهتمامه بتسديد إيطاليا لديونها للولايات المتحدة . وقد تشغل فكرة شفرة حلاقة كليلة أكثر مما تشغله ثورة نشبت في أمريكا الجنوبية . والمرأة قد تتألم من أحد أضراسها أكثر مما تتألم لموت نصف مليون نسمة أهلكهم زلزال حدث في آسيا . ويطربها أن تصغي لكلمة تمتدحها بها أكثر مما يطربها حديثك عن أشهر عشر رجال في التاريخ .

كيف تصبح محدثاً لبقاً ؟

إن السبب في كون كثير من الناس محدثين تافهين هو أنهم يتحدثون فقط عن الأشياء التي تهم . وهذا ما يكون ثقيل الوقع على السامعين . لذلك ينبغي الأخذ بهذه الطريقة والتحدث إلى الغير عن اهتماماته وأعماله ومتاعبه ونجاحه . وإذا كان هذا الغير سيدة فحدثها عن أطفالها . اتبع هذه الطريقة ثم ارقب نتيجة ذلك فسترى

كيف أدخلت السرور على قلب محدثك ، وستكون فى نظره محدثاً لبقاً حتى إذا اقتضبت حديثك معه أشد اقتضاب . وقد ألقى المستر هارولد دوايت من فيلادلفيا ذات يوم خطاباً ناجحاً فى مأدبة نهاية الدورة ضمن سلسلة الأحاديث العامة ، فتحدث عن كل رجل التف حول المائدة ، وأشار إلى كلماتهم التى ألقاها كل واحد فى تلك الدورة . واسترجع الكلمات المختلفة التى ألقاها الخطباء ، والموضوعات التى بحثوها ، بل وقلد بعضهم وبالغ فى تصوير خصائصهم مما أضحك كل الحاضرين ، وكان مبعث سرورهم . فمثل هذا الحديث لم يكن من المحتمل أن يخفق مطلقاً . لقد كان حديثاً مثالياً إلى أبعد حد ، ولم يكن هناك موضوع يمكن أن تهتم له جماعة على سطح الأرض كهذا الموضوع . لقد عرف مستردوايت حقاً كيف يلمس الطبيعة البشرية .

الفكرة التى كسبت مليونين من القراء :

منذ سنوات ازداد رواج مجلة « أمريكان مجازين » زيادة مدهشة ، وكانت قفزة هذه المجلة المفاجئة ، وتداولها بين أيدى القراء بكثرة حديث عالم النشر والطباعة ، فما هو سر ذيوع تلك المجلة ؟ إن السر يكمن فى شخصية وأفكار المرحوم جون م . سيدال ، فعندما قابلت هذا الرجل — وكان مكلفاً وقتها بتحرير الجزء الخاص بمصالح الناس فى تلك المجلة ، وكنت قبلها قد كتبت إليه بعض مقالات قليلة جلس يحدثنى حديثاً استغرق وقتاً طويلا قال لى فيه : « الناس أنانيون ، فهم بوجه خاص لا يهتمون إلا بأنفسهم ، ولا يعنيهم مثلا إن كان يجب على الحكومة أن تكون مالكة للسكك الحديدية أم لا ، وكل ما يهمهم أن يتقدموا فى أعمالهم وأن ينالوا أجوراً مرتفعة أكثر من تلك التى يحصلون عليها . وكيف يحافظون على صحتهم . واسترسل يقول : لو أتيح لى أن أكون محرراً لتلك المجلة لكنت أقول لهم كيف يعنون بأسنانهم ، وكيف يأخذون حماماتهم ، وكيف يرطبون أجسامهم فى الصيف ، وكيف يحصلون على الوظائف ، وكيف

يعاملون موظفيهم ، وكيف يشترون منازلهم ، وكيف يتذكرون ، وكيف يتجنبون الأخطاء النحوية وهكذا . . ولما كان الناس يميلون إلى سماع القصص الإنسانية ، كان لابد لى من سؤال رجل من الأثرياء عن كيفية جمع ملايينه ، وأتصل أيضاً بأصحاب المصارف الكبرى ورؤساء مجالس إدارات الشركات والاتحادات ليذكروا لنا قصصهم مع الحياة ، وكيف كافحوا وشقوا طريقهم فيها حتى توصلوا إلى النفوذ والمال والجاه .

وبعد ذلك بوقت قصير أصبح سيدال رئيس تحرير هذه المجلة . وكانت متوسطة الرواج بل كانت فاشلة نسبياً . ولكن سيدال بدأ ينفذ فكرته ، وكانت النتيجة أن اكتسحت المجلة السوق ، وقفز رقم توزيعها إلى ألف وإلى ٣٠٠ ألف و٤٠٠ ألف ثم إلى نصف مليون . فقد وجد الجمهور فى المجلة شيئاً يريده ، وسرعان ما وصل رقم البيع إلى مليون نسخة ثم إلى مليون ونصف ومليونين فى النهاية . ولم يقف الأمر عند هذا الحد ، بل استمر الارتفاع فى توزيعها لعدة سنوات تالية .

والواقع أن مرد ذلك النجاح كله إلى اهتمام المستر سيدال بمصالح قراءته الشخصية .

الحديث الذى يجتذب الانتباه

قد تثقل على الناس لو أنك تحدثت إليهم عن أشياء وأفكار ، ولكنك قلما تفشل فى اجتذاب انتباههم لو أنك حدثتهم عن الناس ، وسترى فى اليوم التالى ملايين المناقشات تطفو فوق حواجز الأفنية فى بيوت أمريكا ، وحول موائد الشاى والطعام ، فما هو الطابع الذى يسود هذه المناقشات ؟ إنه الحديث عن الشخصية فتتحدث النساء عما فعلته السيدة فلانة أو السيدة فلانة ، ويروى الرجال ما فعله هذا أو ذاك الخ . .

ولقد ألقيت كثيراً من الأحاديث فى مجموعات أطفال المدارس فى الولايات المتحدة وكندا . وسرعان ما عرفت من تجاربى أن لابد لى إذا ما أردت الاحتفاظ

بانتباههم أن أروى لهم القصص التى تتناول أخبار الناس . وحالما تحول حديثى إلى التعميم وأخذت أعالج الأفكار المجردة أصبح « جونى » قلقاً كثير الحركة فى مقعده ، وأخذ « تومى » يقلب سحنته ليضحك زميله ويلقى « إدوارد » شيئاً ما عبر الممشى .

ولقد سألت يوماً جماعة من رجال الأعمال بأمريكا الموجودين فى باريس أن يتحدثوا إلينا عن « وسيلة النجاح » فأتى معظمهم على الفضائل ونادوا بها وحاضروا فيها حتى ضاق بهم سامعوهم . ولقد سمعت عرضاً فى الأيام الأخيرة واحداً من أبرز رجال الأعمال بأمريكا وهو يرتكب نفس الخطأ فى حديث إذاعى عن هذا الموضوع بالذات . كما وقع فى هذا الخطأ سيدات الأندية والمحاضرون المتنقلون .

فأوقفت هذا الفريق من رجال الأعمال وقلت لهم ، لا نريد أن يحاضرنا أحد لأن أحداً منا لا يستمتع بهذا النوع من الحديث . لا تنس أنك يجب أن تمتعنا وإلا فلن نعير ما تقول أى انتباه . وتذكر أيضاً أن من أكثر الأشياء تسلية فى العالم الحديث السامى الرائع . ولذلك قص علينا حكاية شخصين عرفتهما . واذكر لنا لماذا نجح الأول وفشل الثانى ، فنصت إليك بارتياح وسرور . اذكر تلك الحقيقة ، وحاول أن تنتفع بها وسيكون الأمر أكثر سهولة عليك مما لو أدليت بأحاديث محشوة بالكلام والمواعظ .

كان بين طلاب هذا المنهج عضو يجد دائماً صعوبة فى أن يهتم بنفسه أو يثير الاهتمام فى سامعيه . ومع ذلك ففى هذه الليلة استطاع أن يأخذ بفكرة القصة الإنسانية . وذكر لنا حكايات عن زملاء فى الكلية ، وأن واحداً منهم كان شديد الاقتصاد إلى حد أن اشترى قمصانا من متاجر مختلفة وأعد بطاقات وضع عليها أسماء المغاسل المختلفة فى المدينة ، وأيها أجود غسلا ، وأرخص سعراً ، وكان كل تفكيره يدور حول النقود ، ومع ذلك فإنه حين تخرج فى كلية الهندسة كان يعطى لنفسه قدراً كبيراً وأهمية عظمى ، حتى أنه لم يكن يرغب فى أن يبدأ حياته العملية من أول درجات السلم ، ويعمل ويكد كما يفعل سائر المتخرجين . وحتى

عند حلول موعد الاجتماع السنوى الثالث للدراسة ، كان لا يزال يضع بطاقات بأسماء المغاسل التى يعاملها فى انتظار أن يصادفه توفيق أكبر . وهذا ما لم يحدث . وقد مضى ربع قرن وهذا الرجل باق كما كان غير راض عن حياته ولا يزال يشغل مركزاً متواضعاً .

وقارن المتحدث قصة هذا الإخفاق بقصة واحد من زملائه فى الدراسة فاق فى نجاحه كل ما كان متوقعاً منه . وكان هذا الشاب حلو المعشر محبوباً من كل شخص وبالرغم من طموحه إلى تحقيق نجاح عظيم فى مستقبل أيامه إلا أنه بدأ حياته كمصور . ولكنه كان دائم البحث عن الفرصة المواتية . وكان التفكير آنئذ يدور حول إقامته معرضا لجماعة الدول الأمريكية فى مدينة بفلو ، وكان يعرف أن الأمر لابد يحتاج إلى المواهب الهندسية فى هذا المعرض ، لذلك استقال من منصبه فى فيلادلفيا ، ورحل إلى بفلو وسرعان ما اكتسب بشخصيته المحبوبة صداقة رجل هناك يتمتع بنفوذ سياسى عظيم ، وتعاقدا على الفور على بعض الأعمال ، فقاما بعمل هام لشركة التليفونات ، وأخيراً أسند إلى هذا الشاب عمل هام بمرتب ضخم وأصبح فى النهاية مليونيراً ، وواحداً من أصحاب شركة (الاتحاد الغربى) .

وقد اقتصرنا هنا على تسجيل الفكرة العامة لما ذكره المتحدث . وقد أمتعنا بحديثه الذى زينه بملاح من التفصيلات الإنسانية المسلية . وظل يتحدث ويتحدث هذا الرجل الذى لم يكن يستطيع التحدث ثلاث دقائق متوالية . وقد أدهشه كل الدهشة — عندما انتهى من حديثه — أنه سيطر على الموقف لمدة نصف ساعة كاملة وكان حديثه من الإمتاع بحيث خيل لكل شخص أنه قصير . وكان هذا أول انتصار حقيقى لهذا الطالب .

وكل شخص يمكنه فى الغالب أن يستفيد من هذه الحادثة . فالحديث العادى يلقى قبولا إلى حد كبير إذا كان غنيا ومفعما بالقصص الإنسانية الممتعة . وينبغى على المتحدث أن يستعرض نقطاً قليلة ، ويصورها بالحالات الحقيقية الملموسة . وقلما يفشل هذا الأسلوب فى إنشاء حديث يسترعى الانتباه .

وينبغى — إذا كان ذلك ممكناً — أن تحدثنا عن العقبات والأشياء المتنازع عليها ، والانتصارات المكتسبة : فكلنا نهتم بالحروب والمنازعات . وهناك مثل قديم يقول إن العالم كله يحب العاشق ، ولكن الأمر ليس كذلك . فإن الذى يحبه العالم كله هو النضال ، فهو يريد أن يرى محبين يتنازعان على الفوز بيد امرأة . ولتصوير هذه الحقيقة اقرأ أى قصة أو مجلة قصصية أو شاهد أى فيلم درامى . فعندما تزول كل العقبات ويأخذ البطل المحظوظ البطلة بين ذراعيه يسرع الحاضرون إلى ارتداء معاطفهم وقبعاتهم . وبعد خمس دقائق تأخذ النساء فى القيل والقال وهن ممسكات بمكانسهن .

وتكاد تسير كل المجلات القصصية على هذا النحو . اجعل القارىء يحب البطل أو البطلة . إجعله (أو اجعلها) يتطلع إلى شىء ما بشغف ، واجعل هذا الشىء بعيد المنال ، ثم وضح كيف يحارب البطل (أو البطلة) حتى يحصل عليه .

إن قصة صراع الرجل فى العمل أو المهنة أمام العقبات المثبطة ، وتغلبه عليها تكون ملهمة دائماً ، ومسلية دائماً . وقد قال لى مرة رئيس تحرير مجلة إن القصة الحقيقية لحياة الشخص الخاصة تكون ممتعة إذا كان صاحبها قد ناضل وكافح . ومن ذا الذى لا يفعل هذا ؟ إن قصته إذا رويت فى أمانة وصدق فسوف تجد قبولا لا شك فى ذلك .

اعتمد على المحسوسات :

كان ضمن دارسى هذا المنهج دكتور فى الفلسفة ، وآخر خشن الطباع قضى ثلاثين عاما فى البحرية الإنجليزية . وكان الطالب المثقف أستاذاً فى الجامعة ، أما رفيقه فى الدراسة الذى جاب البحار السبعة فيملك عربة نقل صغيرة فى شارع جانبى . ومن العجيب أن صاحب هذه العربة كان يجد عدداً من المستمعين أكثر من زميله أستاذ الجامعة . فلماذا ؟ كان رجل الجامعة يتحدث فى لغة إنجليزية بديعة ، ويسلك مسلكا يتسم بالثقافة والتهذيب ، وبمنطق وكفاية ولكن أحاديثه خلت من شىء

جوهرى هو الواقعية . كانت أحاديثه غامضة على عكس صاحب العربة فإنه كان يصيب كبد الحقيقة فيما يتحدث فيه . كان حاسماً وواقعياً . فهذه الصفة إلى جانب ما اتصف به من رجولة ، وطريقته الحديثة فى تكوين عباراته جعلت أحاديثه مسلية للغاية . وقد ذكرت لكم هذا المثال ، لا لأنه يمثل رجال الجامعة ، أو لأنه يمثل أصحاب العربات ، ولكن للتدليل على أن قوة الشخص فى إثارة الأهمية لدى السامعين إنما تتوفر للشخص — بصرف النظر عن حظه من الثقافة والتعليم إذا ما تعود الواقعية والحسم فى حديثه .

هذا المبدأ من الأهمية بمكان ، وسنعمل على ترسيخه بقوة فى ذهنك بعدة إيضاحات ، ونأمل ألا تنساه إطلاقا ولا تهمله .

أيكون أجدى لو أننا قلنا على سبيل المثال أن مارتن لوثر فى صباه كان « عنيداً ومعقداً » أم الأجدى قولنا إنه اعترف بأن معلميه كانوا يجلدونه غالباً خمس عشرة مرة قبل الظهر ؟ إن كلمتى عنيد ومعقد ليس لهما فى جذب الانتباه أى أثر ولكن أليس الأيسر لنا أن نصغى إلى عدد الجلدات التى أصابته ؟ .

إن الطريقة القديمة فى كتابة سيرة شخص ما كانت تتناول كثيراً من التعميم الذى أطلق عليه أرسطو بحق « ملجأ العقول الضعيفة » أما الطريقة الحديثة فهى التى تعالج الحقائق الواقعية التى تتحدث عن نفسها . يقول كاتب التراجم القديم عن جون ديوى إنه ينحدر من والدين « فقيرين لكنهما شريفين » والطريقة الجديدة تقول إن والد جون ديوى كان يضطر إلى أن يلف حذاءه بجراب بندقية ليحمى قدميه من الصقيع والبلل ويوفر لهما الدفء . ولكنه بالرغم من فقره هذا لم يكن يغش اللبن بالماء . ولم يتاجر فى خيول مريضة على أنها سليمة . وهذا يدل على أن والديه كانا « فقيرين ولكنهما أمينان » أليس قوله هذا أدعى إلى التسلية من قوله كانا « فقيرين ولكنهما أمينان » وإذا كانت هذه الطريقة ملائمة لكتاب السير المعاصرين فإنها تلائم أيضاً الخطباء المحدثين .

ولنضرب مثلا اخر : افترض أنك رغبت فى أن تبين الطاقة المبددة كل يوم من شلالات نياجارا مقدرة بالأحصنة . وافترض أنك قلت ذلك ثم أضفت أنه لو انتفع بهذه الطاقة ، واشتريت ضروريات الحياة بالأرباح الناتجة منها لأمكن أن تكفى كساء لجمهرة الناس وإطعامهم . فهل الطريقة الاولى أدعى إلى التسلية والإمتاع ؟ لا ، لا . أليست الاخرى أحسن منها كثيراً ؟ فلنقتطف فقرات عن المستر إدوين س . سلوسن من مقال له عجلة « الديلى ساينس تيوز » .

يقال لنا إن هناك بضعة ملايين من الناس يعانون الفقر وسوء التغذية فى هذه البلاد فى حين أن ما يتبدد من قوى شلالات نياجارا فى كل ساعة يساوى ، ربع مليون رغيف . وقد نرى ببصيرتنا ٦٠٠ ألف بيضة طاذجة تنحدر فى هذه الهوة العميقة وإذا تخيلنا أن القماش يتدفق باستمرار من مناسج ركبت على مجرى ماء اتساعه أربع آلاف قدم مثل نهر نياجارا فإنك تستطيع أن تدرك مدى الخسارة من ضياع هذا القماش .

ولو أننا تصورنا أن هذا التيار عبارة عن كتب تتدفق فى إحدى مكتبات كارينجى لامتلأت فى نحو ساعة أو ساعتين ، وإلا فلنتصور مخزناً كبيراً ينحدر من بحيرة « إيرى » كل يوم فتتحطم كل محتوياته على الصخور القابعة على عمق ١٦٠ قدماً .

صياغة الكلمات فى صور :

إن عملية جذب اهتمام السامع تتضمن عنصراً واحداً ، وهذا العنصر على درجة بالغة من الاهمية ولكنه لا يزال مجهولا . ويظهر أن الخطيب العادى لا يزال يجهل قيمة هذا العامل ، كما يحتمل أنه لم يفكر فى وجوده تفكيراً إيجابياً . وإننى لأشير إلى عملية استخدام الكلمات التى تخلق الصور فى الذهن . والخطيب الذى تنصت إليه فى سهولة هو الذى يستطيع أن يضع الصور أمام عينيك . أما الذى يستخدم الرموز الغامضة والتافهة فيحمل السامعين على هز رءوسهم سخرية وقلة اكتراث .

بالصور ، والصور دائماً . . إنها متحررة كالهواء الذى تتنسمه . رددها فى أحاديثك ومناقشاتك تكن أكثر إقناعاً ، وأكثر تأثيراً على سامعيك .

ولنوضح هذا بالمقتطفات التى ذكرناها من مقال صحيفة «الديلى ساينس نيوز» عن شلالات نياجارا . . تأمل الكلمات المصورة التى تقفز بك وتجرى فى كل جملة من الجمل فى سرعة أرانب استراليا وتكاثرها . . . « ٢٥٠ ألفاً من الأرغفة و ٦٠٠ ألف بيضة ، وقماش يندفع من مناسج اتساعها أربعة آلاف قدم ، وتيار من الكتب يتدفق فى إحدى مكتبات كارنيجى ، ومخزن كبير عائم تتحطم كل محتوياته على الصخور . . »

إن الصعوبة التى تقابلنا فى تجاهل هذا الحديث قد تكون كالصعوبة التى تواجهنا إذا ما أردنا تجاهل الالتفات إلى المناظر التى تعرض على الشاشة الفضية أو حركة الممثلين على المسرح .

وقد أشار هربرت سبنسر فى مقاله القصير الشهير عن « فلسفة الأسلوب » إلى تفوق المصطلحات التى تعرض أمامك صوراً زاهية ، قال :

إننا لا نعتقد فى (التعميم) بل فى (التخصيص) ، وعلى ذلك تجنب جملة كهذه .

وبقدر ما فى أمة من قسوة ووحشية فى أخلاقها وعاداتها ولهوها ، تتجلى قسوة أحكام قانون العقوبات .

وخير لنا أن نقول :

« على قدر ما يجد الناس من اللذة والسرور فى المعارك ، ومصارعة الثيران ، ومصارعة الأبطال بقدر ما يعاقبون بالشنق والحرق والتعذيب » .

إن العبارات التصويرية قد حفلت بها صفحات الإنجيل ، كما حفلت بها كتب شيكسبير وهى تتناثر بين صفحاتها كأسراب النحل حين تحوم حول معصرة التفاح . فمثلا يقول كاتب عادى إن شيئاً ما ، ليس إلا تحصيل حاصل ، كمن يحاول أن يدخل تحسيناً على شىء كامل ، فكيف عبر شيكسبير عن هذه الفكرة بألفاظه ؟

إنه يعبر عنها بعبارة تصويرية خالدة « إنك تكون أشبه بمن يريد أن يكسب الذهب بريقاً فوق بريقه ، وأن يضفى على زهرة السوسن جمالا فوق جمالها أو ينشر عطراً فوق زهرة البنفسج » .

فهل تريثت مرة لكى تلاحظ أن الأمثال والحكم التى انحدرت من جيل إلى جيل ليست معظمها إلا صوراً مرئية ، كما ترى فى المثلين : « عصفور فى اليد خير من عشرة على الشجرة » . و « تستطيع أن تقود الحصان إلى الماء ولكنك لاتستطيع أن ترغمه على الشرب » . وعلى هذا النمو تجد تشبيهات أخرى مصورة فى الأمثال عاشت قروناً وإن كانت قد فقدت تأثيرها من كثرة استخدامها مثال ذلك : «ماكر كالثعلب ، بارد كالثلج ، وصلب كالصخر » .

وكان لنكولن قد دأب على التعبير فى صور ، فإذا ما ضاق بالتقارير المطولة المعقدة التى كانت ترد إلى مكتبه بالبيت الأبيض كان يعترض عليها بتعبير يتضمن صورة من المحال أن تنسى . وهو يقول فى هذا الصدد : «عندما أرسل رجلا لشراء حصان لا أريده أن يذكر عدد شعيرات ذيله بل صفاته ومميزاته » .

قيمة المتناقضات فى إثارة الاهتمام :

والآن تأمل اتهام لورد ماكولى لشارل الأول ، ولاحظ أن ماكولى لم يقتصر على استخدام الصور فى كتاباته فحسب ، ولكنه استخدم الجمل المتوازنة — فإن التباين القوى فى الكتابة يثير اهتمامنا فى غالب الأحيان . بل إن التباين العنيف يعتبر بمثابة اللبنة الأساسية ، والملاط فى هذه الفقرة التالية :

« إننا نتهمه بحنثه فى يمين تتويجه ، وقد انتهى إلى سمعنا أنه احتفظ بعهد الزواج ! ونتهمه بأنه ترك شعبه للقصاص المجرد من الرحمة الذى أنزله بهم أحد أساقفته المشهورين . وكان دفاعه أنه أخذ ولده الصغير وأجلسه على ركبتيه وقبله ! وأننا نلومه بشدة لأنه خرق مواد (التماس الحقوق) بعد أن كان قد وعد باحترامها لما فيها من اعتبارات حسنة وثمينة . كما وصل إلى علمنا أنه درج على سماع الصلوات فى

الساعة السادسة من صباح كل يوم ! لهذه الاعتبارات مجتمعة بالإضافة إلى ارتدائه ملابس (فانديكية)(١) يبدو فيها بوجهه الجميل ولحيته المدببة . وهو مدين فيما نعتقد بشعبيته لهذا الجيل المعاصر .

انتقال الاهتمام بالعدوى :

ناقشنا فى الفصول السابقة إلى حد ما نوع المادة التى تلذ للسامعين . ومع ذلك فقد يتبع الشخص هذه المقترحات بصورة آلية دون أى تحوير ، ومع ذلك تراه تافهاً كثيباً ، فإن إثارة اهتمام الجمهور تعتبر من الدقة بمكان فضلا عن أنها مسألة إحساس وروح . وهى ليست مثل إدارة الآلة البخارية ، ولا يمكن وضع قواعد محددة لها .

وإثارة الاهتمام — كما يجب أن تذكر — شبيهة بالعدوى ، تسرى من شخص إلى آخر . وبالتالى فإن العدوى لابد أن تنتقل إلى سامعيك إذا كنت فى حالة سيئة . ومنذ وقت قصير نهض أحد الرجال واقفاً أثناء انعقاد إحدى الدورات فى بليتمور ، ونبه المستمعين إلى أنهم إذا استمروا فى طريقة صيد (السمك الصخرى) بالطريقة التى يتبعونها حالياً فى خليج تشيسابيك لأن هذا النوع لابد أن ينقرض فى سنوات قليلة ، وكان يدرك تماماً أن موضوعه على جانب كبير من الأهمية ويثق من نتائجه . وكان كل شىء فى ظاهره وباطنه ينم عن ذلك ، فحين وقف ليتكلم لم أكن أعرف أن هناك نوعاً من السمك يسمى (السمك الصخرى) فى خليج تشيسابيك . وأظن أن معظم السامعين يشاركوننى جهلى وقلة اهتمامى . ولكن قبل أن يفرغ الخطيب من حديثه كان قد أصابنا جميعاً شىء من الاهتمام ، وكان من المحتمل جداً أن نوقع ملتمساً إلى الهيئة التشريعية لإصدار قانون لحماية هذا النوع من السمك .

---

(١) نسبة إلى رسام فلمنكى اشتهر برسم طراز معين من الناس .

وقد سألت مرة ريتشارد وشبورن تشايلد ، وكان وقتئذ سفير الولايات المتحدة فى إيطاليا عن السر فى نجاحه ككاتب له أهميته فأجاب « إن الحياة تثيرنى إلى درجة لا أستطيع معها البقاء جامداً ، ولا أملك إلا أن أحدث الناس عن هذا » ولا يسع المرء إلا أن يثيره حديث خطيب أو كاتب كهذا .

فقد استمعت إلى أحد المتحدثين فى لندن ، وقد قال المستر ا . ن . بنسون الروائى الإنجليزى المشهور — بعد أن أصبح واحداً من زمرتنا — إنه استمتع بالشطر الأخير من الحديث أكثر مما استمتع بشطره الاول . فلما سألته عن السبب أجاب : « يبدو أن الخطيب نفسه كان أكثر اهتماماً بالشطر الأخير من حديثه ، وإننى أعتمد دائماً على الخطيب فى حفز حماستى واهتمامى » .

إننا جميعاً هذا الرجل . تذكر ذلك .

الموجز :

١ — نهتم جميعاً بالوقائع الشاذة فى الأمور العادية .

٢ — أهم ما يهمنا هو ما كان يتعلق بأنفسنا .

٣ — إن الشخص الذى يحمل الآخرين على التحدث عن أنفسهم ، وعن مصالحهم ويحسن الاستماع إليهم لهو الشخص الذى يعتبر فى نظرهم محدثاً لبقاً حتى ولو كان حديثه مختصراً .

٤ — إن الأحاديث الرائعة ، وسير الناس هى التى تحظى دائماً بالاهتمام ، لذا ينبغى على المتحدث أن يضع لحديثه بعض النقاط القليلة ثم يشرحها بسرد قصص إنسانية مسلية .

٥ — كن واقعياً وحاسماً ، ولا تتبع مدرسة هؤلاء الذين ينادون بمبدأ « فقير ولكنه أمين » وبالتالى لا يقول إن مارتن لوثر مثلا كان « عنيداً ومعقداً » حين كان صبياً . بل أعلن تلك الحقيقة وأقر بها زاعماً أن أساتذة هذا الصبي كانوا كثيراً

مما يجلدونه خمس عشرة مرة قبل الظهر ، وذلك يجعل هــذا الزعم واضحاً ومؤثراً وهاماً .

٦ — انشر أحاديثك بعبارات تهيء الصور للذهن ، وبكلمات تجعل الصور تطوف أمام عينيك .

٧ — استخدم الجمل المتوازنة والأفكار المتباينة إن أمكن .

٨ — الاهتمام ينتقل بالعدوى من المتحدث إلى السامعين ، فلاشك أن العدوى تنتقل إلى المستمعين إذا كان الخطيب نفسه فى حالة سيئة . ولكن لا يمكن إثارة الاهتمام باتباع القواعد المجردة .

الفصل الثانى عشر

حسن أسلوب كلامك

كان أحد الإنجليز عاطلا ، وليس لديه أى احتياطى من المال ، واتفق أن كان يتجول فى أحد شوارع فيلادلفيا بحثاً عن عمل . فدخل مكتب المستر بول جيبونس أحد رجال الأعمال المشهورين فى هذه المدينة والتمس مقابلته . فنظر المستر جيبونس إليه فى غير ثقة إذ كان مظهره لا يوحى مطلقاً بالاطمئنان إليه فلابسه عبارة عن أسمال بالية رثة وكل ما يبدو عليه يشير إلى محنته المالية . ولم يأذن المستر جيبونس للرجل بمقابلته إلا بسبب شىء من الفضول ، وشىء من الإشفاق . وكان يقصد أول الأمر أن يستمع إليه دقائق . ولكن الدقائق امتدت إلى ساعة من الزمن ، وهكذا استطال الحديث بينهما حتى أنهاه المستر جيبونس بالتحدث تليفونياً إلى المستر رولاند تايلور مدير إحدى الشركات الكبرى ومن كبار الماليين فى المدينة . ودعا المدير هذا الرجل إلى تناول الغذاء معه ثم دبر له مركزاً مرموقا لكن كيف أمكن هذا الرجل بمظهره الخارجى الرث الذى يوحى بالإخفاق والفشل أن يؤثر فى المستر تايلور وفى مثل هذا الوقت الوجيز .

إن السر يكمن فى عبارة واحدة . إن الرجل كان متمكناً من اللغة الإنجليزية وكان فى الواقع من خريجى جامعة أكسفورد جاء إلى هذه البلاد فى مهمة تتصل بعمل ما ، انتهت بكارثة أتت على ماله كله ، وتركته خالى الوفاض ، ولم يكن له أصدقاء ، ولكنه كان يجيد التحدث بالإنجليزية فى طلاقة وجمال سرعان ما يحملان سامعيه على تناسى حذائه الممزق وسترته القديمة ولحيته الطويلة . وكان أسلوبه فى الكلام بمثابة جواز سفر أوصله إلى أكبر دوائر الأعمال .

وقصة هذا الرجل تبدو غير عادية بعض الشىء ، ولكنها تصور لنا الصدق بأوسع معانيه . أى أن الناس يحكمون علينا فى حياتنا اليومية بالأسلوب الذى

نتميز به فى حديثنا ، وتكشف كلماتنا عن تهذيبنا فيستشف منها للسامع الفطن نوع الجماعة التى نشأنا بينها ، وهى دليل تربيتنا وثقافتنا .

إننا فى الواقع نتصل بالعالم بأربعة ضروب من الاتصال ، فتقييمنا وتقسيمنا يقوم على أسس أربعة : أولها العمل الذى نؤديه ، وثانيها : مظهرنا ، وثالثها : حديثنا . ورابعها : طريقة إلقائه ، ولكن كثيراً من الناس يرتكبون حماقات طوال حياتهم لأنهم لا يبذلون بعد ترك مدارسهم أى مجهود صادق لزيادة خبرتهم من الكلمات والتحكم فى ناصية معانيها ، والتحدث بدقة ووضوح . فإنهم يستخدمون عادة عبارات أكل عليها الدهر وشرب ، أو عبارات سوقية مما يقال فى المكتب أو الشارع فلا عجب أن أحاديثهم ينقصها التميز والشخصية ، ولا عجب فى أنهم يجترحون التقاليد المسلم بها فى النطق والهجاء ، ويتخطون قواعد النحو حتى لقد استمعت إلى بعض خريجى الكليات ينطقون عبارات سوقية هابطة ، فإذا كان هذا حال الذين حصلوا على درجات عليه تتوج أسماءهم يرتكبون مثل هذه الأخطاء فماذا تنتظر من الذين قطعوا دراساتهم ، ولم يستكملوها تحت ضغط الحاجة الاقتصادية .

لقد وقفت بعد ظهر يوم من الأيام شارد الذهن وأنا فى الكوليزيوم بروما ، واقترب منى رجل من رجال المستعمرات ، وقدم لى نفسه وبدأ يتحدث عن تجاريبه فى هذه المدينة الخالدة . ولم يمض على حديثه ثلاث دقائق حتى تورط فى أخطاء لغوية ونحوية . إن هذا الغريب حين صحا من نومه فى ذلك الصباح مسح حذاءه وارتدى أنظف قميص احتراماً لنفسه وكسباً لاحترام أولئك الذين يتصل بهم ، ولكنه لم يحاول تنظيف عبارته وأن ينطق بعبارات لا غبار عليها . إنه قد يخجل مثلا من عدم رفع قبعته لسيدة وهو يتكلم ، ولكنه لا يخجل بل لا يدرك سوء استخدامه قواعد النحو وإيذاء آذان المستمعين وهو يتكلم فقد كشفت كلماته نفسها عن شخصيته وطرازه كما أن سوء استخدامه للغة الإنجليزية سيظل يعلن على رءوس الأشهاد دون خطأ — أنه ليس على جانب من الثقافة .

ولقد صرح الدكتور شارل و . إلبوت . بعد أن شغل مركز مدير جامعة هارفارد زهاء ثلث قرن بقوله « لا أعرف إلا كسباً عقلياً واحداً يعد ضرورياً أو جوهريا فى تعليم السيدة أو الرجل . وهذا الكسب هو استخدام المرء للغة الأصلية بدقة وبطريقة مهذبة » وهذا التصريح له مغزاه فتأمله وتمحصه .

ولكنك تسأل . هل يمكننا أن نلم بالكلمات إلى حد النطق بها فى شىء من الدقة والجمال . إنه لحسن الحظ ليس هناك سراً ولا شعوذة فيما يتصل بالوسيلة التى تلجأ إليها . فهى طريقة مكشوفة ، استخدمها لنكولن بنجاح مدهش . وليس هناك أمريكى سواه استطاع أن ينسج الكلمات فى مثل هذا الأسلوب الجميل ، ويخرج من النثر مثل هذه الموسيقى التى لا تبارى : « دون النجار الأمى القليل الحيلة . وأمه التى لا تمتاز بخصلة غير عادية ، هبة القدرة على تخير الألفاظ ؟ ليس هناك ما يؤيد هذا الزعم . فلما اختير فى الكونجرس وصف تعليمه فى السجلات الرسمية بواشنجتن بصفة واحدة هى أنه « تعليم ناقص » . فقد التحق بالمدرسة مدة إثنى عشر شهراً طوال حياته . ومن هم مستشاروه ؟ « إنهم زخاريا برنى ، وكالب هازل فى غابات كنتكى ، وآرل دورسى وأندروكروفورد فى إنديانا . وكلهم من المدرسين المتجولين الذين يتنقلون بين مراكز الارتياد الأولى، ويحاولون الحصول على ما يقوم بأودهم أينما وجدوا طلاباً يرغبون فى تقديم قديد الخنزير والقمح والذرة فى مقابل العلم . ولم يجد لنكولن إلا معاونة ضئيلة أو متنفساً عندهم ، كما لم يحصل من بيئته إلا على القليل من هذا .

إن الفلاحين والتجار والمحامين والخصوم الذين أشركهم فى القسم القضائى الثامن فى إلينوى لم تكن كلمتهم ساحرة . ولكن لنكولن لم ينفق كل وقته مع من يساوونه أو من هم دونه عقلا ، وهذه حقيقة واضحة ويجب أن نذكرها . لقد اختار رفقاءه من نخبة الأذكياء والمطربين والشعراء المعاصرين . كان يستطيع أن يردد من الذاكرة صفحات من شعر بيرنز وبيرون وبراونج . وقد كتب محاضرة

عن بيرنز . وكانت لديه نسخة من قصائد بيرون فى مكتبه ، وأخرى فى منزله . وقد استعملت النسخة الأولى طويلا حتى بليت ، وحتى وهو فى البيت الأبيض حين كانت أعباء الحرب الأهلية تنهك قواه وترسم على وجهه أخاديد غائرة كثيراً ما كان يجد متسعاً من الوقت ليتناول نسخة من قصائد هود ليقرأها فى فراشه . وكان أحياناً يستيقظ فى منتصف الليل ليفتح الكتاب فتصادفه الأشعار التى تثيره أو تسره فينهض ، وليس عليه غير قميص النوم ، ويضع قدميه فى خفيه ، ويتسلل إلى القاعات إلى أن يعثر على سكرتيره فيتلو عليه القصيدة بعد الأخرى . وكان يقتنص وهو فى البيت الأبيض بعض الوقت انكرار وتذكر فقرات من شيكسبير ونقد الممثلين وهم يلغونها . وكان يبدى رأيه الشخصى فيها قائلا « لقد قرأت بعض روايات شيكسبير مرات أكثر من أى قارىء غير محترف . . . قرأت لير ، وريتشارد الثالث ، وهنرى الثامن وهملت وبخاصته مكبث . وأعتقد أنه ليس هناك ما يعادل مكبث ... إنها قصة مدهشة .

لقد كرس لنكولن وقته دراسة الشعر ، ولم يقتصر على استظهاره وترديده فى السر والعلانية ، بل حاول أن يقرضه . ولقد ألقى بعض أشعاره فى حفلة زفاف شقيقته . وأخيراً ملأ وهو فى منتصف العمر مذكرة بالمستطرف من كتاباته ولكنه كان يخجل كثيراً من هـــذا الإبداع حتى أنه لم يسمح لألصق أصدقائه بقراءتها .

ورد فى كتاب روبنصون : « لنكولن بوصفه من رجال الأدب » إن « هذا الرجل الذى علم نفسه بنفسه ، ألبس عقله لباساً من الثقافة الأصيلة ...سمها عبقرية أو موهبة كما تشاء ، فطريقة وصوله إليها كما وصفها الأستاذ إمرسون ،وهو يتحدث عن تعليم إرازمس أنه لم يبق طويلا فى المدارس ، ولكنه لم يفعل شيئاً غير أن يعلم نفسه بالطريقة التربوية التى لم تكن قد أثمرت ثمرها بعد فى أى مكان . أى بالطريقة التى بذل فيها نشاطاً غير محدود ، وبدراسة وتطبيق متصلين »

فهذا الرائد المتثاقل الذى اعتاد أن يدرس القمح ويقطع لحم الخنزير بأجر يومى لا يتجاوز ٣١ سنتا فى اليوم فى مزارع إنديانا — ألقى خطاباً فى جيتسبرج من أجمل الخطب التى ألقاها إنسان ما حتى الآن . لقد حارب مائة وسبعين ألف رجل هناك قتل منهم سبعة آلاف ، ومع ذلك فقد قال شارلز سمنر بعد وفاة لنكولن بوقت قصير ، إن خطاب لنكولن سيظل حياً حتى بعد أن تنسى ذكرى هذه المعركة . وقد تذكر تلك المعركة يوماً بفضل خطابه . فمن منا يشك فى صحة هذه النبوءة ؟

تكلم إدوارد إفريت ساعتين من الزمن فى جيتسبرج ، ولكن كل ما قاله نسى منذ عهد بعيد ، فى حين تحدث لنكولن أقل من دقيقتين . وقد حاول أحد المصورين التقاط صورته وهو يلقى كلمته ، ولكن لنكولن كان قد انتهى من حديثه قبل أن تتمكن آلة التصوير البدائية من التقاطها . وقد نقش خطابه على قطعة برونزية ووضع بمكتبة أكسفورد كمثال لما يمكن للغة الإنجليزية أن تؤديه ، وينبغى أن يتذكرها كل طالب يتصدى لمخاطبة الجمهور .

ومنذ سبع وثمانين سنة كون أجدادنا فى هذه القارة أمة جديدة مشربة بالحرية مقتنعة بأن الناس جميعاً خلقوا سواسية . وسوف نرى إلى أى مدى يستطيع شعب كهذا ، أو أى شعب آخر مقتنع بفكرة الحرية ومكرس نفسه لها احتمال هذه الحرب .. وإنا لنجتمع فى ساحة كبرى من ساحات تلك الحرب ، وقد خصصنا جزءاً من هذه الأرض ليكون مكاناً لراحة أولئكم الذين وهبوا حياتهم فى سبيل أن تحيا أمتهم . إن عملنا هذا صواب وملائم وحق معاً . ولكنا لا نستطيع أن نخصص ، ولا أن نقدس ، هذه الأرض — فالرجال الشجعان الأحياء منهم والأموات ، الذين كافحوا هنا هم الذين قدسوا تلك الأرض تقديساً أعظم بكثير مما تستطيع قوتنا الضعيفة أن تضيف عليه أو تنقص منه ولن يلاحظ العالم ولن يتذكر طويلا ما نقوله الآن هنا ، ولكنه لن يستطيع قط أن ينسى ما قام به هنا

هؤلاء الشجعان . وعلينا نحن الأحياء أن نكرس جهودنا لإنجاز العمل الذى بدأه قبل وحارب من أجله هؤلاء الشجعان . وخير لنا أن نبقى هنا مكرسين جهدنا من أجل الواجب العظيم الذى أمامنا ، وأن نستمد من هؤلاء الأموات الذين ماتوا ميتة الأشراف ما يزيدنا قوة فى تكريس الجهود للقضية التى بذل هؤلاء الأبطال كل ذواتهم من أجلها . ولابد لنا هنا أن نصمم تصميما أكيداً على أن هؤلاء الموتى لم يموتوا عبثاً ، وأن هذا الشعب سيبعث الحرية من جديد . وأن حكومة الشعب بالشعب ، ومن أجل الشعب لن تزول من الأرض .

والمفروض بوجه عام أن لنكولن قد أبدع فى العبارة الخالدة التى اختتم بها خطابه . لكن هل تراه أبدع حقاً ؟ إن هرندن شريك لنكولن فى المحاماه أعطاه نسخة من خطب تيودور باركر قبل ذلك بمدة سنوات . وقد قرأ لنكولن هذا الكتاب ووضع خطوطا تحت الكلمات الآتية : « الديموقراطية هى الحكومة المباشرة التى تحكم كل الشعب بالشعب ومن أجل الشعب » وقد يكون تيودور باركر قد استعار تكوين هذه العبارة من وبستر الذى قال قبل ذلك بأربع سنوات فى إجابته المشهورة على هاين « إن حكومة الشعب إنما قامت من أجل الشعب وبواسطة الشعب ، والتى تستجيب لمطالب الشعب . » وقد يكون وبستر بدوره استعار هذه العبارة من الرئيس جيمس مونرو الذى ساند هذه الفكرة قبل ذلك بثلث قرن . فلمن يدين مونرو بهذا ؟ منذ خمسمائة سنة و قبل أن يولد مونرو قال ويكليف فى مقدمة ترجمة الكتاب المقدس : « إن هذا الإنجيل من أجل حكومة الشعب بواسطة الشعب ولأجل الشعب » . وقبل مولد المسيح بأربعمائة سنة تكلم كليون فى خطابه إلى رجال أثينا عن حاكم يصفه بأنه من « الشعب وبواسطة الشعب ومن أجل الشعب » . أما من أى مصدر استمد كليون هذا الوحى فهذا ما طواه ضباب القدم فى ظلامه .

ما أقل الجديد الذى يحدث فى أيامنا ! بل ما أعظم دين الخطباء العظماء لما يقرأون وارتباطهم بالكتب !

نعم ، الكتب !! ففيها يمكن السر . إن من يريد أن يغنى ذخيرته ، ويوسع حصيلته من الكلمات يتعين عليه أن يغرق عقله ويدفعه فى بحور الأدب . ولقد قال جون برايت « الذى كان يؤسفنى دائماً كلما وجدت فى مكتبة هو شعورى أن الحياة أقصر من أن تتيح لى الأمل العريض فى الاستمتاع الكامل بالغذاء الدسم المحدود أمامى » . ولقد ترك برايت المدرسة وهو فى الخامسة عشرة وذهب ليعمل فى مصنع قطن . ولم يتوفر له حظ الاختلاف إلى مدرسة بعد ذلك . وإن كان قد أصبح فيما بعد من ألمع خطباء عصره ، واشتهر بأنه يملك ناصية اللغة الإنجليزية ، وحفظ قصائد طويلة من شعر بيرون وملتون ووردزورث ووتيار وشيكسبير وشيلى ، وكان يقرأ الفردوس المفقود كل سنة لإستزادة من ثروته اللغوية .

وكان تشارلز جيمس فوكس يقرأ شيكسبير بصوت مرتفع لتحسين أسلوبه . وكان جلادستون يسمى حجرة دراسته « معبد السلام » وهى تضم ١٥ ألف كتاب ، ويعترف بأن الذى ساعده أكثر من أى شىء آخر هو قراءة كتب سانت أوغسطين والأسقف بتلر ودانتى وأرسطو وهوميروس . وافتتن بالإلياذة والأوديسا . وقد ألف ستة كتب عن شعر هوميروس .

وكان وليم بت الصغير ملازماً لقراءة صفحة أو صفحتين من الأدب اليونانى أو اللاتينى ثم ينقل الفقرات إلى لغته ، وداوم على ذلك يومياً طوال عشر سنوات واكتسب بذلك قوة لا تضارع فى نقل أفكاره بدون إعداد فى كلمات أحسن اختيارها وأحسن ترتيبها .

وقد نقل ديموستينيس تاريخ ثيوسيديديس ثمانى مرات بخط يده كى يكتسب شيئاً من عبارات هذا المؤرخ الشهير الفخمة المؤثرة . فماذا كانت النتيجة ؟ أنه بعد

انقضاء ألفى عام ، درس وودرو ولسن كتب ديموستينيس لتحسين أسلوبه — ووجد مستر سكويث فى قراءة كتب الأسقف بركلى أحسن تدريب له .

وكان تنيسون يدرس الإنجيل يومياً . وتولستوى يقرأ ويعيد قراءة أسفار من الإنجيل ، ويستظهر منها فقرات طويلة من الذاكرة . وكانت والدة رسكين ترغمه على أن يبذل جهداً وثباتاً لاستذكار فصول طويلة من الإنجيل وقراءته بالكامل بصوت مرتفع كل عام ، كل فقرة ، وجميع الأسماء الصعبة من سفر التكوين إلى سفر الرؤيا ، ويعزو رسكين ذوقه الفنى وأسلوبه الأدبى إلى هذا التمرين الشاق والدراسة .

ويقال إن حروف ر . ل . س . ترمز إلى أحسن الحروف فى اللغة الإنجليزية — ولقد كان روبرت لويس ستفنسون كاتباً لكاتب ، ولكن كيف استطاع أن ينمى أسلوبه الساحر الذى اشتهر به ؟ إنه لحسن الحظ يروى لنا قصته بنفسه .

« كلما قرأت كتاباً أو فقرة تحوز إعجابى وتتضمن شيئاً أو أثراً ملائماً فى نفسى أو أسلوب بارز كنت أضطر إلى الجلوس لساعتى ، وأجبر نفسى على تقليد هذا اللون من الكتابات . وقد كنت فاشلا وعرفت ذلك عن نفسى ، فحاولت مرة ثانية ولكنى ظللت فاشلا وفاشلا دائماً ، ولكنى تدربت على الأقل أثناء هذه المحاولات على الانسجام والتوافق فى بناء أجزاء وتنسيقها .

ومن ثمة قمت بدور فى تقليد مضن لها زليت ولامب ووردزورث والسير توماس براون ودفو وهوثورن ومونتين .

كانت تلك هى طريقتى فى تعلم الكتابة رضيت أم كرهت ، وسواء انتفعت بها أو لم أنتفع . وهى نفس الطريقة التى تعلم بها كيتس ، ولم يكن هناك ذوق أرفع من ذوق كيتس الأدبى » .

والشىء الهام فى هذا الموضوع أنه على الرغم من كثرة ما قلد وحاكى فإنه

أسلوبه أبعد من أن يستطيع أحد من الدارسين تقليده . فيلحاول من يشاء فلابد أن تبوء محاولته بالفشل ، ولا تزال الحكمة القديمة القائلة « إن الفشل هو الطريق الوحيد إلى النجاح » صادقة كل الصدق .

وهناك أسماء وقصص موضوعية فى تأكيد ذلك . وليس فى الأمر غموض فقد كتب لنكولن إلى شاب صغير يتلهف لأن يصبح محامياً ناجحاً : إن ذلك يتحقق بالتوفر على قراءة الكتب ودراستها بعناية ثم العمل ، والعمل . إنه الشيء الرئيسي الضرورى ولكن أى كتب تقرأ ؟ ابدأ بكتاب أرنولد بنيت بعنوان : « كيف تعيش أربعة وعشرين ساعة كل يوم » وسيكون هذا الكتاب حافزاً ومنشطاً كالحمام البارد . فستعرف منه الكثير عن أهم موضوع من الموضوعات ، ألا وهو ذاتك أولا . سيكشف لك كم من الوقت تضيع كل يوم ، وكيف توقف الإسراف وتضييع الوقت ، وكيف تنتفع بما استخلصته ؟ ويشتمل الكتاب كله ١٦٣ صفحة ويمكن أن تتم قراءته فى أسبوع واحد . انزع عشرين صفحة كل صباح ثم ضعها فى جيبك ، ثم ضح فى قراءتها بعشر دقائق بدلا من قراءة الصحف التى تستغرق قراءتها عشرين أو ثلاثين دقيقة .

وقد كتب فى ذلك توماس جيفرسن يقول « لقد طرحت الصحف جانباً فى مقابل قراءة كتب تاسيتس وتوسيديديس ونيوتن وإقليدس . ووجدت نفسى فى النهاية أسعد حالا . ألا تعتقد أنك لو حذوت حذو جيفرسن على الأقل بتخفيض ما تقرأ من الصحف إلى النصف فستجد نفسك أسعد حالا وأرجح عقلا كلما مرت الأسابيع ؟ ألست تريد على أى حال أن تحاول ذلك لمدة شهر ، وأن تكرس الوقت المستخلص من أجل كتاب جيد أبقى وأنفع ؟ لماذا لا تقرأ هذه الصفحات التى تحملها ، أثناء انتظارك للمصعد أو السيارة أو الأكل أو فى انتظار موعد ؟

وبعد قراءتك هذه الصفحات العشرين عليك إعادتها إلى مكانها من الكتاب وانتزاع عشرين غيرها ، فإذا ما قرأتها جميعاً أعد لصقها ثانية . أليس من الأنفع

لك كثيراً أن يكون لديك كتاب ممزق مهلهل تعيه بعقلك ، من أن تضمه سليما غير مقروء على رفوف مكتبتك ؟

وبعد أن تتم قراءة كتاب « كيف تعيش أربعاً وعشرين ساعة يومياً » فقد تستمتع بقراءة كتاب آخر لنفس المؤلف هو « الآلة البشرية » . سيساعدك هذا الكتاب فى معرفة كيفية معاملة الناس بكياسة ، وينمى اتزانك وسيطرتك على نفسك . ولسنا نحبذ هذه الكتب لما تضمه وحسب ، بل من أجل الطريقة التى تعرض بها مادتها ، ومن أجل ما تؤديه من غنى وصقل لمفرداتك .

ونقترح بعض الكتب الاخرى التى قد تكون ذات نفع أيضاً مثل روايتى « الأخطبوط » و «المصيدة» لفرانك نوريس فإنهما من أجمل ما كتب فى القصص الامريكى حتى الآن . تصور القصة الأولى الاضطرابات والمآسى الإنسانية التى تحدث فى حقول القمح بكاليفورنيا ، والثانية تصور معارك الدببة والثيران فى شيكاغو ، وكذلك بعض كتب توماس هاردى وكتاب « قيمة المرء فى المجتمع » لمؤلفه بول دوايت هيلز ، وكتاب الأستاذ وليم جيمس « أحاديث إلى المعلمين » فإنهما كتابان جديران بالقراءة ، و « حياة شيللى » لمؤلفه أندريه موروا ، و « رحلة تشايلد هارولد » لبيرون ، و « رحلات مع حمار » لروبرت ستفنسون كل هذه الكتب ينبغى أن تكون فى قائمة مكتبتك .

وليكن كتاب رالف والدو رفيقك فى حياتك اليومية . اطلب إليه أن يمدك قبل كل شيء بمقاله الشهير فى « الاعتماد على النفس » . ودعه يهمس فى أذنك بعبارات سريعة مثل :

صرح بما تضمره من آراء ستصبح هى المفهوم العام لأن أخص الأشياء وأكثرها خفاء ستصبح أوسعها ذيوعاً — وأن فكرتنا الأولى ستعود إلينا مع دقات طبول الدينونة الأخيرة . إن أعظم الفضل الذى نعزوه إلى موسى وأفلاطون وملتن هو

أنهم ازدروا الكتب والتقاليد التافهة فلم يحدثونا بما قاله الناس ولكن بما فكروا فيه هم أنفسهم فينبغى على المرء أن يكشف ويلاحظ ذلك الشعاع من النور الذى يضىء العقل من الباطن أكثر مما يهتم بأقوال الشعراء والحكماء البراقة. ومع ذلك فالمرء ينبذ فكرته دون أى اعتبار لمجرد أنها فكرته الخاصة. إن كل عمل عبقرى نجد فيه بعض أفكارنا التى نبذناها. إن هذه الأفكار تعود إلينا فى ثوب جديد من العظمة. والروائع الفنية العظيمة لا تمنحنا درساً أعمق من هذا. إنها تعلمنا أن نحتفظ بطابعنا الشخصى. وإلا فسنجد شخصاً غريباً فى الغد يعلن عن الفكرة التى احتضناها وقتا، وسنضطر فى كثير من الخجل أن نتلقى فكرتنا هـــذه من شخص آخر.

تمر على كل شخص فترة أثناء تعليمه يعتقد فيها أن الحسد جهل، والتقليد انتحار، وأنه لا بد أن يعد نفسه لشىء أحسن مما كان أو أسوأ مما كان تبعاً لنصيبه فى الحياة. وائن كان العالم العريض ملىء بالخير فإن الحبة التى تقوم بأوده يمكنه الحصول عليها، ولكن من خلال كفاحه فى تلك البقعة من الأرض التى منحت له ليفلحها. وأن القوة الكامنة فيه مستحدثة فى الطبيعة، ولا يعرف أحد ماذا يستطيع أن يفعل بها، ولا يعرف هو ذلك حتى يحاول.

ولكنا فى الواقع تركنا خيرة المؤلفين إلى ما بعد. فمن هم هؤلاء؟ عندما سئل السير هنرى ارفنج أن يضع قائمة بأحسن مائة كتاب فى نظره أجاب: «يجب أن تقرأ الإنجيل وشيكسبير» والسير هنرى على حق، فيجب أن ينهل المرء من هذين النبعين العظيمين فى آداب اللغة الإنجليزية. انهل منهما طويلا وكثيراً. اطرح صحف المساء جانباً وقل تعال يا شيكسبير، وحدثنى عن روميو وجولييت وعن مكبث وأطماعه.

وإذا ما فعلت هذا فماذا يكون جزاؤك؟ تشعر تلقائياً وبالتدريج أنك أضفت

إلى أسلوبك جمالا وصقلا ، وستأخذ شيئاً فشيئاً فى الشعور بعظمة أصحابك هؤلاء وجمالهم . ولقد قال جوته « قل لى ماذا تقرأ فأخبرك من أنت » .

إن برنامجى الذى اقترحته هنا لا يحتاج إلا قليلا ، ثم عزيمة قوية ، وتدبيراً محكماً للوقت ... يمكنك أن تبتاع نسخاً رخيصة من مقالات أمرسون وتمثيليات شيكسبير .

السر فى طريقة مارك توين وكلماته :

كيف استطاع مارك توين أن يحسن استخدام الكلمات بطريقة سهلة ممتعة ؟ عندما كان يافعاً كان يرحل إلى كل مكان من ميسورى إلى نيفادا بالوسائل البطيئة المضنية . فالطعام ، بل الماء فى بعض الأحيان — كان يحمل للركاب والخيول . وثقل وزن الأحمال معناه الفرق بين الأمان والخطر . وكانت الأمتعة تقدر بالأرطال ، ومع ذلك فقد كان مارك توين يحمل معه قاموس وبستر الكبير أثناء سفره فى الممرات الجبلية ووسط صحراوات حارقة مليئة بالعصابات والهنود الحمر كان يريد أن يملك عنان الألفاظ ، وقد استعان بشجاعته البارزة وبديهته فى إعداد كل ما هو ضرورى للوصول إلى هدفه .

لقد درس كل من بت ولورد شاتام القاموس مرتين ، كل صفحة وكل كلمة فيه — وقد كان براونتج يقرؤها بإمعان يومياً ، ويجد فى ذلك ترنمها وتثقيفها . وكان لنكولن يجلس فى الشفق ليسجل أسماء كتاب السير ، أمثال نيكولاى وهاى ويقرأ القاموس على قدر ما يستطيع . وليس هناك أمثلة استثنائية ، وكل كاتب وخطيب كان يفعل ذلك .

وكان وودرو ويلسون بارعاً فى اللغة الإنجليزية ، وبعض كتاباته — فصول من إعلان الحرب ضد ألمانيا — لها مكانتها الأدبية بدون شك . وإليك قصته فى سيطرته على الكلمات قال :

كان أبي لا يسمح لأى عضو فى الأسرة أن يستخدم تعبيراً خاطئاً ، وأية هفوة تصدر من أى طفل فى هذا الشأن كان يصححها فوراً ، وأى كلمة غير مألوفة تشرح فى الحال . وكان كل منا يحاول إيجاد استعمال لها فى حديثنا لترسيخها فى ذاكرتنا .

فى خلال حديث ألقاه مؤخراً خطيب من نيويورك كان يهنأ كثيراً بصانة أسلوبه وبساطته وجمال لغته — رفع الستار عن سر قوته فى اختيار سدق وأقوى الكلمات — وفى كل مرة يكتشف فيها كلمة غير مألوفة فى الحديث أو القراءة يسجلها فى مذكرته . وبعد ذلك ، وقبل أن يذهب إلى الفراش ليلا يستشير قاموسه . ويصوغ كلمة من عنده فإذا لم يتوفر له أن يجمع مادة بهذه الطريقة درس صفحة أو صفحتين مما وضعه فرنالد للمترافات والمتنافرات من الكلمات ، وحروف الجر ، مدوناً المعنى الحقيقى للكلمات التى كان يستخدمها . وكان شعاره « اعرف ولو كلمة جديدة فى اليوم » لأن هذا معناه ٣٦٥ كلمة فى السنة تضاف إلى أدوات التعبير . وهذه الكلمات الجديدة تختزن فى مفكرة جيب صغيرة ، وتستعرض معانيها فى أوقات الفراغ أثناء النهار . وقد وجد أن الكلمة تصبح من مقتنياته الدائمة لو أنه استخدمها ثلاث مرات .

قصص وراء الكلمات التى تستخدمها :

استخدم القاموس لا لمجرد التأكد من معنى الكلمة ، وإنما لإيجاد مشتقاتها وتاريخها وأصلها . ولا تتصور لحظة أن جميع الكلمات التى نتحدثها كل يوم جامدة وليست ذات رنين ، ولكنها زاهية باللون حية بالخيال . أنت مثلا لا تستطيع أن تقول شيئاً عادياً مثل « اتصل بالبدال تليفونياً لإحضار السكر » بدون استخدام كلمات استعرناها من مختلف اللغات والمدنيات . فكلمة تليفون مؤلفة من كلمتين يونانيتين (تلى Tele) ومعناها بعيد و (فون Phne) معناها صوت . وكلمة (Sugar) مأخوذة من الكلمة العربية (سكر) لى تحمل نفس المعنى . وقد استعارتها اللغة الفرنسية من اللغة الإسبانية ، وأخذتها الإسبانية من

العربي، والعربية من الفارسية . والكلمة الفارسية (شاكر) مشتقة من الكلمة السنسكريتيه (Carkara) وهى اسم نوع من الحلوى . وهناك كثير من الكلمات من هذا الطراز مأخوذه عن اللغات المختلفة .

أ كتابة جملة واحدة مائة وأربع مرات

حاول أن تقول بدقة ماذا تقصد بالتعبير عن أدق الفروق الفكرية ، فليس هذا بامر اليسير دائماً حتى بالنسبة للكتاب المجربين فقد قالت لى « فانى هرست » إنها كانت أحياناً تعيد كتابة الجمل من خمسين إلى مائة مرة قبل حديثها معى ببضعة أيام . وقالت إنها أعادت كتابة جملة واحدة مائة وأربع مرات . وقد أشارت إلى ما بال هربرت أنها كانت تمضى أحياناً عصر يوم بأكمله لحذف جملة أو جملتين من قصة قصيرة قبل أن تدفعها إلى الصحف . كما ذكر لى المحافظ موريس كيف أن ريتشارد هاردنج ديفز كان يحاول العزلة للوصول إلى الكلمة الصحيحة .

إن كل عبارة تدور فى خياله كانت أصلح للبقاء فيما يعتقد من ملايين العبارات التى استطاع التفكير فيها ، فإن العبارات والفقرات والصفحات وجميع القصص كان يكتبها ويعيد كتابتها مراراً . وكان فيما يكتب يعتنق مبدأ الحذف ، فإذا أراد وصف السيارة وقد دخلت ببوابة ، كان يبدأ أولا بوصف مطول بحيث لا تفوته شاردة أو واردة مما يمكن لعين الملاحظ الدقيق أن تلحظها ، وعلى ذلك يبدأ بإجراء حذف الواحد بعد الآخر من هذا التفصيل الذى يعانى بعض المشقة فى استذكاره . وبعد كل حذف يسأل نفسه « هل الصورة ما زالت باقية » فإذا لم تكن باقية أعاد التفصيل الذى يكون قد حذفه ، ويضحى بتفصيل آخر بدلا منه . وهكذا إلى أن يبقى للقارىء بعد عناء شديد تلك الصور اللامعة الصافية من تلك اللهجة التى كانت تزدان بها قصصه ورواياته باستمرار .

إن أكثرنا ليس لديه من الوقت أو الاستعداد ليثابر على البحث بارتياح عن الكلمات . قد سقت هذه الأمثلة لإبراز الأهمية التى يعلقها الكتاب الناجحون على

الأسلوب السليم والتعبير الصحيح . ونأمل أن يشجع هذا الطلبة ويزيد من اهتمامهم في استعمال اللغة الإنجليزية وليس بالطبع من المستساغ أن يتلعثم المتكلم في نطق كلمة ويحاول تصيد الكلمة التي تعبر تعبيراً صحيحاً عن المعنى الذي يرغب في نقله إلى السامع ، بل يجب عليه أن يتدرب على دقة التعبير في علاقاته اليومية حتى تواتيه الكلمات طواعية ، وهذا ما ينبغي أن يفعله . فهل فعل ؟ إنه لم يفعل .

ويروى عن ميلتون أنه استخدم ثمانية آلاف كلمة ، وأن شيكسبير استخدم خمس عشرة ألف كلمة . ولكن الرجل المتوسط وفقاً للتقديرات الشائعة يستخدم ألفي كلمة . إن لديه بعض الأفعال وقدراً كافياً من الروابط للربط بينها ، وبعض الأسماء ، وقليلا من النعوت المألوفة فهو إما متبلد العقلية أو أنه غارق لأذنيه في العمل إلى حد لا يستطيع معه أن يتحرى الدقة والضبط ، فماذا تكون النتيجة ؟ فلأوضحها لك : لقد أمضيت مرة بضعة أيام لا أنساها على حافة (جراند كانيون) بكلورادو . فسمعت في عصر يوم من الأيام سيدة تخلع نفس الصفة على كلب ، ومنتخب موسيقى ، وطباع رجل ، والجراند كانيون نفسه ... نعتت الجميع بنفس الصفة . وكانت تلك الصفة كلمة « جميل »

ماذا كان يجب عليها أن تقول؟ إليك المترادفات التي وضعها «روجت» لكلمة « جميل » فأى الصفات كان يجب عليها أن تستخدمها في رأيك؟ أهي صفة جميل ؟ أو وسيم ؟ أو مليح ؟ أو محبوب ؟ أو ظريف ؟ أو أنيق ؟ أو رقيق ؟ أو لطيف ؟ أو طيب ؟ أو حسن المظهر ؟ أو حسن التكوين ؟ أو متناسق ؟ الخ ..

تجنب العبارات المبتذلة :

لا تحاول فقط أن تكون دقيقاً فحسب ، بل حاول أن تكون مجدداً ومبدعاً في عباراتك وتشبيهاتك . وتجنب حوشي الكلام ، والتشبيهات الجامدة الجافية

للذوق ، وخاصة فى الولائم ، ولاحظ أن يكون التشبيه عفو الساعة منتزعا من المناسبة . واستخدم القواميس والمعاجم فى البحث عن المترادفات المناسبة .

الموجز :

لدينا أربعة وشائج تربطنا بالناس ، ويكون تقدير الناس لنا ووضعنا فى مراتب مختلفة على أسس أربعة : بالعمل الذى نعمله ، وبمظهرنا ، وربما بما نقوله ، وكيف نقوله . وكثيراً ما يحكم الناس علينا باللغة التى نستخدمها . إن تشارلز ه . إليوت بعد أن أصبح عميداً لجامعة هارفرد قرابة ثلث قرن ، صرح بقوله « لا أعرف إلا جانبا ذهنياً واحداً ضرورياً فى تعليم السيدة أو الرجل — وهو دقة لغته وحسن استخدامها » .

٢ — إن أسلوبك هو انعكاس كبير للجماعة التى تخالطها . لذلك اقتد بلنكولن واختلط بفحول الأدب ، وانفق أمسياتك كما كان يقضيها هو مع شيكسبير والشعراء العظماء الآخرين وفحول النثر . افعل ذلك وستجد ذهنك تلقائياً قد تثقف كثيراً واكتسب أسلوبك بعض أمجاد رفقائك .

٣ — كتب توماس جيفرسن يقول « : لقد هجرت الصحف فى مقابل قراءة تاسيتس ، وثيوسيديديس ، ونيوتن ، وإقليدس . . ووجدت نفسى فى النهاية أسعد حالا » . فلماذا إذن لا تقتدى به ، على ألا تهجر الصحف كلية ، بل تنتزع نصف الوقت المكرس لها ، وتعطيه لكتاب أكثر منها دواماً . مزق من مجلد كهذا عشرين أو ثلاثين صفحة ، وضعها فى جيبك ، واقرأها فى ساعات فراغك أثناء النهار .

٤ — اقرأ واستعن بقاموس فى متناول يدك ، وابحث عن الكلمة الجديدة ، وحاول أن تستخدمها حتى تلتصق بذاكرتك .

٥ — ادرس مشتقات الكلمات التي تستخدمها فتاريخها ليس جامداً أو جافاً ، فكثيراً ما تخفى هذه الكلمات وراءها قصصاً مثال ذلك « كلمة » سكر » وغيرها من الكلمات .

٦ — لا تستخدم كلمات كثر استعمالها حتى بليت . كن دقيقاً ، وحدد معانيك وارجع إلى بعض المعاجم والقواميس الخاصة بالمترادفات . ولا تصف كل شيء يبدو للعين بأنه « جميل » فقد يكون تعبيرك أدق وأكثر جدة لو أنك استخدمت مترادفات أخرى فيها بعض الجمال والإبداع مثل وسيم وأنيق ولطيف ومحبوب وظريف ورقيق الخ . .

٧ — لا تستخدم مقارنات وتشبيهات مبتذلة ، وابتدع تشبيهات من صنعك .

[تم الكتاب بحمد الله]

محتويات الكتاب

المطبعة العربية تليفون ٩٠٨٩٣٣٨